

Gheorghe ZAMAN
Valentina VASILE
— coordonatori —

EVOLUȚII STRUCTURALE ALE EXPORTULUI ÎN ROMÂNIA

**Model de prognoză
a exportului și importului
pe ramuri CAEN**



ACADEMIA ROMÂNĂ

INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE
INSTITUTUL DE ECONOMIE NAȚIONALĂ

EDITURA
Expert

Gheorghe ZAMAN

Valentina VASILE

— coordonatori —

EVOLUȚII STRUCTURALE ALE EXPORTULUI ÎN ROMÂNIA

□ Model de prognoză a exportului și importului pe ramuri CAEN □

Coediție



București, România

Editor: **Valeriu IOAN-FRANC**

Redactor: **Paula NEACȘU**

Concepția grafică, machetarea și tehnoredactarea: **Victor PREDA**

Toate drepturile asupra acestei ediții aparțin Editurii Expert. Reproducerea, fie și parțială și pe orice suport, este interzisă fără acordul prealabil al editorului, fiind supusă prevederilor legii drepturilor de autor.

ISBN 973-618-077-8

Apărut 2005

Gheorghe ZAMAN

Valentina VASILE

— coordonatori —

EVOLUȚII STRUCTURALE ALE EXPORTULUI ÎN ROMÂNIA

□ Model de prognoză
a exportului și importului pe ramuri CAEN □

EDITURA
Expert

Volumul de față prezintă rezultatele parțiale ale studiului
"REPERE ALE EVOLUȚIEI STRUCTURALE A EXPORTULUI ROMÂNESC:
FACTORI ȘI POLITICI DE SUPT ALE PRODUCȚIEI NAȚIONALE
COMPETITIVE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ȘI GLOBALIZĂRII ECONOMICE",
care face obiectul Contractului de finanțare pentru proiecte prioritare PP2/S2,
Programul Național CERES, încheiat de Institutul de Economie Națională -
INCE al Academiei Române cu Ministerul Educației și Cercetării, prin Institutul
de Fizică Atomică în calitate de autoritate contractantă, la 25.XI.2002.

Durata programului: noiembrie 2002-iulie 2005

*

* *

Institutul de Economie Națională mulțumește Comisiei Naționale de Prognoză
atât pentru profesionalismul cu care a coordonat în calitate de beneficiar
realizarea acestei lucrări, cât și pentru sprijinul logistic și documentar oferit
cercetătorilor pe toată durata elaborării cercetării de față.

CUPRINS

1. DEFICITUL COMERCIAL REAL AL ROMÂNIEI. EFECTE ASUPRA SITUAȚIEI FINANCIARE EXTERNE: CONTUL CURENT LA COTA DE ALARMĂ	9
1.1. Cele două fețe ale comerțului internațional	9
1.2. Creșterea (aparentă) a comerțului exterior al României - în principal, rezultat al extinderii IPT	10
1.3. Deficitul comercial real al României	11
1.4. Contul curent al balanței de plăți externe la cota de alarmă	13
1.5. Perspective incerte ale situației financiare externe	17
2. ÎMBUNĂȚĂȚIREA LEGĂTURILOR DINTRE RAMURI - FACTOR DE STIMULARE A CREȘTERII EXPORTURILOR ȘI REDUCERE A DEFICITULUI BALANȚEI COMERCIALE	20
2.1. Efectele de antrenare ale exportului în contextul relansării creșterii economice în România	20
2.1.1. <i>Considerații teoretico-metodologice privind calculul și semnificația multiplicatorilor BLR aferenți exporturilor</i>	20
2.1.2. <i>Multiplicatorii BLR aferenți exporturilor în anul 2001</i>	22
2.2. Integrarea europeană și îmbunătățirea metodologiei de prognoză a efectelor de antrenare ale exportului	29
2.3. Scenarii privind reducerea deficitului balanței comerciale în contextul remodelării legăturilor dintre ramuri	32
2.4. Direcții de acțiune pentru îmbunătățirea legăturilor dintre ramuri și reducerea deficitului balanței comerciale	42
Bibliografie	43
3. PRODUCTIVITATEA MUNCII ÎN INDUSTRIA PRELUCRĂTOARE DIN ROMÂNIA ÎN CONTEXT EUROPEAN. POTENȚIALUL DE COMPETITIVITATE LA EXPORT	44
3.1. Introducere	44
3.2. Productivitatea muncii. Comparații cu țări europene	46
3.2.1. <i>Precizări metodologice</i>	46
3.2.2. <i>Distribuția ocupării și a valorii adăugate în industria prelucrătoare</i>	50
3.2.3. <i>Valoarea adăugată pe o persoană ocupată</i>	57
3.2.4. <i>Productivitatea muncii și costul forței de muncă</i>	61

3.3. Evoluții structurale în industria prelucrătoare din România. Implicații asupra exportului	72
3.4. Concluzii	80
Anexe	85
Bibliografie.....	98
4. PROVOCĂRI ȘI SOLUȚII DE SPORIRE A EFICIENȚEI COMERȚULUI EXTERIOR ROMÂNESC CU PRODUSE TEXTILE	99
4.1. Provocări în producția și comerțul exterior românesc cu produse textile și confecții de îmbrăcăminte	102
4.2. Soluții pentru sporirea eficienței comerțului exterior cu produse textile	108
4.2.1. Refacerea și modernizarea bazei proprii de materii prime	109
4.2.2. Modernizarea echipamentelor și a tehnologiilor de producție	114
4.2.3. Posibilități de ridicare a gradului de prelucrare a produselor textile românești.....	117
4.2.4. Protecția netarifară a pieței interne de produse textile	128
Bibliografie.....	131
5. CONSIDERAȚII STRATEGICE CU PRIVIRE LA CLUSTERELE DE EXPORT	136
5.1. Introducere	136
5.2. Clusteringul - abordări noi ale unei teorii vechi.....	138
5.3. Experiențe internaționale privind stimularea exportului prin clustere	140
5.4. Fundamente strategice pentru înființarea și dezvoltarea clusterelor	151
Bibliografie.....	159
6. PROMOVAREA TRANSFERURILOR DE TEHNOLOGIE PRIN COMERȚUL EXTERIOR	161
6.1. Relația dintre comerț și transferul de tehnologie – precizări teoretice	161
6.2. Aspecte privind evaluarea TT prin comerțul exterior din perspectiva globalizării economiei și a integrării României în UE	173
6.2.1. Implicații ale globalizării asupra TT.....	173
6.2.2. Clasificarea sectoarelor industriale – cerințe ale globalizării	175

6.2.3. Estimarea volumului și intensității TT prin comerț exterior cu ajutorul indicatorilor de globalizare	177
Bibliografie.....	181
7. ADAPTABILITATEA MODELELOR DE COMERȚ EXTERIOR LA ECONOMIA ROMÂNIEI. ESTIMĂRI. ELEMENTE DE POLITICI	183
7.1. Unele considerații privind contextul european al comerțului	183
7.1.1. Aspecte generale privind evoluția activității comerciale și investiționale în UE.....	187
7.1.2. Dinamica comerțului exterior al României în context european.....	192
7.2. Indicatori de competitivitate ai comerțului exterior	197
7.2.1. Măsurarea gradului de specializare a comerțului internațional.....	200
7.2.2. Performanța comparativă la export.....	209
7.2.3. Comerțul intraindustrie	209
7.2.4. Indicele de similaritate.....	213
7.2.5. Indicatori privind calitatea produselor	213
7.2.6. Analiza shift and share.....	216
7.3. Modele de analiză și prognoză a comerțului exterior al României.....	218
7.3.1. Studiul evoluției și prognozei comerțului exterior al României prin tehnici markoviene.....	218
7.3.2. Estimarea fluxurilor comerciale cu modelul gravitațional....	240
7.4. Concluzii	248
Bibliografie.....	253
8. CREȘTEREA EXPORTURILOR ROMÂNEȘTI DE PRODUSE ȘI SERVICII SCIENTO-INTENSIVE (CU PRIVIRE LA SECTORUL DE SOFTWARE ȘI SERVICII IT)	258
8.1. Introducere	258
8.2. Repere teoretice ale restructurării și competitivității economice, în condițiile dezvoltării sectorului informațional, tehnologic și al comunicațiilor.....	259
8.3. Contextul general de dezvoltare a sectorului TIC în România	262
8.4. Sectorul TIC în România, între avantaje, dezavantaje și considerente strategice	264
8.5. Evaluarea dinamicii, a performanțelor și a caracteristicilor exporturilor de produse TIC.....	268
8.6. Obstacole și soluții pentru promovarea exporturilor TIC.....	280
Anexe	284
Bibliografie.....	287

1. DEFICITUL COMERCIAL REAL AL ROMÂNIEI. EFECTE ASUPRA SITUAȚIEI FINANCIARE EXTERNE: CONTUL CURENT LA COTA DE ALARMĂ

Autor:
dr. George GEORGESCU

1.1. Cele două fețe ale comerțului internațional

Evoluția comerțului internațional de mărfuri demonstrează existența a două componente ale acestuia, relativ distincte:

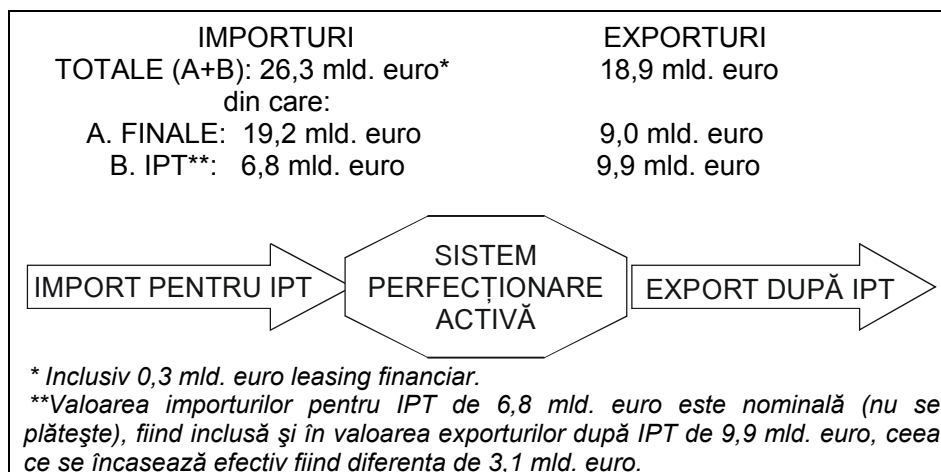
- pe de o parte, comerțul exterior propriu-zis (clasic) cu produse ce fac obiectul exportului final (direct) al agenților economici din țara respectivă pe diferite piețe și, respectiv, al importului de bunuri ce intră în sistemul de prelucrare (inclusiv pentru realizarea de produse destinate exportului) sau consum din acea țară. În acest caz, regimul vamal al mărfurilor este de export sau de import definitiv, iar fluxul bancar (încasări și plăți) coincide cu fluxul vamal (comercial);
- pe de altă parte, într-o extindere continuă în ultimii ani, fluxuri de produse ce fac obiectul perfecționării active/pasive sau OPT/IPT (Outward/Inward Processing Trade), operațiune cunoscută și sub denumirea, improprie în opinia noastră, de “lohn”. Acestea au o natură comercială doar prin faptul că traversează frontiere și, din acest punct de vedere, trebuie să se supună reglementărilor vamale. Altfel, ele nu reprezintă decât un transfer geografic de bunuri în căutarea unor resurse mai convenabile, de muncă în cazul în speță, țara beneficiară a IPT nefiind de fapt exportatoare a produselor prelucrate (sau transformate, inclusiv asamblate) respective, a căror proprietate nu îi aparține și care nici nu are vreun merit sau influență în privința destinației finale a acestora. În acest caz, regimul vamal al mărfurilor este de import sau de export temporar, iar fluxul bancar real este reprezentat doar de încasările din IPT și nu corespunde fluxului vamal (comercial).

De remarcat că valoarea bunurilor importate în regim IPT este nominală (nu implică plata efectivă a acestora), măbind artificial valoarea importurilor totale. La fel, ea este inclusă tot fictiv în valoarea exporturilor

după IPT (ceea ce se încasează efectiv fiind suma aferentă operațiunii de perfecționare activă), măbind artificial valoarea exporturilor totale.

Includerea IPT în statistica fluxurilor comerciale externe reprezintă în realitate o convenție internațională. Dacă dimensiunea fluxurilor IPT este semnificativă, ca în cazul României, orice interpretare a datelor privind evoluția comerțului exterior fără a ține seama de această convenție, așa cum se și întâmplă în fapt, este o eroare nepermisă, atât pentru cercetătorii fenomenului, cât mai ales pentru autoritățile statului.

Schematic, în anul 2004, comerțul exterior al României, total și separat pe cele două componente menționate, se prezintă astfel:



1.2. Creșterea (aparentă) a comerțului exterior al României - în principal, rezultat al extinderii IPT

În condițiile terapiei de șoc suferite de exporturile românești în primii ani ai deceniului 1990, în special ca urmare a dispariției CAER, cu reverberații severe în întreaga economie națională, fluxurile comerciale ale țării noastre au fost treptat reorientate către spațiul Uniunii Europene, sens determinat și de efectele semnării Acordului european de asociere în februarie 2002. Mai importantă decât dimensiunea sa relativă, respectiv majorarea ponderii UE (exclusiv cele 10 state care au aderat în 2004) în comerțul exterior al României de la cca 30% în 1992 la peste 60% în 2004, este creșterea în valoare absolută a exporturilor în UE de la doar 1,2 mld. euro în 1992 la 12,4 mld. euro în 2004, precum și a importurilor din UE de la cca 2 mld. euro la peste 14,6 mld. euro în perioada menționată.

Majorarea exporturilor totale ale României s-a datorat în proporție de cca 3/4 creșterii exporturilor în UE. La rândul său, această creștere a fost determinată în mod hotărâtor de amplificarea operațiunilor în regim de perfecționare activă (componenta IPT), care au ajuns să dețină în ultimii ani peste 50% din totalul exporturilor și, respectiv, peste 75% din exporturile totale în UE. Practic, factorul decisiv al creșterii exporturilor totale și, respectiv, a celor în UE l-a reprezentat avantajul comparativ al României în privința costurilor inferioare ale mâinii de lucru, care a atras o parte din subcontractarea externă (outsourcing), în expansiune accelerată pe plan internațional în ultimii ani. În acest sens, este semnificativ că, în 2004, din exporturile totale ale României de 18,9 mld. euro, cca 9,9 mld. euro au fost constituite din exporturi în regim IPT, din care statele UE au absorbit cca 85%.

În consecință, se poate afirma că, în cea mai mare măsură, intensificarea fluxurilor comerciale ale României nu reprezintă meritul restructurării economiei, al creșterii competitivității produselor românești sau al promovării unor politici comerciale de succes, ci efectul utilizării țării noastre ca una din bazele, destul de restrânse de altfel, pentru outsourcingul global.

Dacă extinderea IPT în România reprezintă în esență un fenomen pozitiv, având o importantă contribuție la crearea și creșterea PIB, motivația lui economică, și nu comercială, face ca o evaluare corectă a stării comerțului exterior al țării noastre să excludă această componentă din imaginea de ansamblu și să se concentreze strict la produsele ce fac obiectul exportului final (definitiv) și, respectiv, al importului final (definitiv).

1.3. Deficitul comercial real al României

O radiografie atentă a comerțului exterior cu produse exclusiv românești, făcând abstracție de fluxurile IPT, pune în evidență faptul că deficitul comercial real este mult mai mare decât cel aparent, care include IPT, și încă de o manieră absolut îngrijorătoare (vezi tabelul 1.1).

Astfel, dacă exporturile finale de produse românești au crescut în medie cu 18,8% anual în perioada 1999-2004, importurile finale s-au majorat cu 21,5% anual, rezultând o creștere a deficitului comercial real de la 2,9 mld. euro la 10,2 mld. euro în această perioadă.

Exporturile finale au fost și rămân subdimensionate, ceea ce reflectă potențialul modest al economiei românești în raport cu cerințele piețelor externe. În privința structurii exporturilor finale, prevalența materiilor prime sau a produselor cu nivel redus de prelucrare (agroalimentare, minerale, chimice, lemn, metale), care dețin împreună cca 3/4 din acestea, relevă, pe de altă parte, competitivitatea externă scăzută a produselor românești.

Tabelul 1.1

Exporturile și importurile finale, ponderea lor în schimburile comerciale totale, precum și deficitul comercial aparent și real

– mil. euro –

	1999	2000	2001	2002	2003	2004
EXPORT TOTAL	7977	11273	12722	14675	15614	18935
Exporturi finale	3663	4942	5122	6402	6885	9025
% în export total	45,9	43,8	40,3	43,6	44,1	47,7
IMPORT TOTAL	9927	14235	17383	18881	21201	26281
Importuri finale	6522	9016	11532	12577	14452	19196
% în import total	63,0	63,3	66,3	66,6	68,2	73,0
DEFICIT COMERCIAL (FOB – CIF)						
Total (aparent)	-1950	-2962	-4661	-4206	-5587	-7346
Real (corectat)	-2859	-4074	-6410	-6175	-7567	-10171

Sursa: INSSE.

Este important de precizat că adâncirea deficitului comercial real nu se datorează unui factor anume (dependența de petrol, de ex.), ci reprezintă caracteristica definitorie a evoluției întregii structuri a comerțului exterior, având în vedere deteriorarea balanței comerciale la aproape toate cele 20 de secțiuni de produse (conform clasificării HS). Practic, doar la secțiunile lemn (inclusiv mobilă) și metale (inclusiv fier vechi), România mai reușește să realizeze excedente comerciale (vezi tabelul 1.2). Chiar și în cazul secțiunii materii textile și articole se înregistrează o balanță comercială deficitară, ceea ce demonstrează că aproape întregul sector se bazează pe comenzile externe în regim IPT. Astfel, confecțiile românești exportate în nume propriu nu își găsesc decât într-o mică măsură clienți direcți pe piața mondială, fiind puternic concurate și pe piața internă.

Tabelul 1.2

Soldul balanței comerciale reale pe secțiuni de produse

- mil. euro -

Secțiunea	EXPORT FINAL		IMPORT FINAL		BALANȚA COMERCIALĂ REALĂ	
	2003	2004	2003	2004	2003	2004
1	2	3	4	5	6	7
TOTAL	6884,7	9025,3	14452,0	19196,0	-7567,3	-10170,7
din care:	21201,4		21201,4		14452,0	
I. Anim. vii și prod. animale	187,2	199,9	254,1	380,7	-66,9	-180,8
II. Produse regn vegetal	169,4	204,7	582,6	539,9	-413,2	-335,2

1	2	3	4	5	6	7
III. Grăsimi și uleiuri	26,9	61,2	54,1	49,4	-27,2	+11,8
IV. Prod. alim., băut., tutun	77,1	80,0	614,5	722,0	-537,4	-642,0
V. Produse minerale	859,4	1054,7	2300,2	3343,0	-1440,8	-2288,3
VI. Produse ale ind. chimice	518,8	700,6	1599,6	2000,0	-1080,8	-1299,4
VII. Mat. plastice și articole	430,5	628,6	924,2	1170,8	-493,7	-542,2
IX. Lemn și art. din lemn	666,1	778,6	137,5	186,0	+528,6	+592,6
X. Pastă lemn, alte mat.	109,4	129,8	392,9	454,0	-283,5	-324,2
VIII. Piei brute, tăbăcite	50,4	51,7	63,8	88,3	-13,4	-36,6
XI. Mat. textile și articole	284,6	345,6	433,6	558,0	-149,0	-212,4
XII. Încălțăminte, pălării	37,3	54,8	67,4	87,4	-30,1	-32,6
XIII. Art. din piatră, ciment	190,6	196,4	345,2	441,1	-154,6	-244,7
XV. Metale și art. din metal	1783,0	2610,6	1271,8	1719,5	+511,2	+891,1
XVI. Mașini, ap., incl. părți	703,7	947,6	3720,6	4696,5	-3016,9	-3748,9
XVII. Vehicule, incl. părți	186,8	290,8	979,7	1981,1	-792,9	-1690,3
XVIII. Instr. opt., incl. părți	26,4	35,8	429,0	430,7	-402,6	-394,9
XX. Mărfuri div., incl. mobilă	510,0	619,0	255,6	321,7	+254,4	+297,3

Sursa: Calculat pe baza datelor INSSE.

În consecință, se poate afirma că reorientarea comerțului exterior al României în perioada tranziției s-a făcut în detrimentul echilibrului extern al țării noastre, implicând deteriorarea gravă a deficitului comercial și de cont curent.

1.4. Contul curent al balanței de plăți externe la cota de alarmă

Deși consolidarea în ultimii ani a stabilității macroeconomice poate fi de natură să confere un grad mai mare de certitudine privind perspectivele dezvoltării României, persistă numeroase elemente de risc, mai ales pe termen mediu și lung, a căror materializare poate avea un impact major asupra gestionării adecvate a situației financiare externe.

În scopul recuperării sau măcar al atenuării decalajelor în raport cu statele UE și cu alte țări dezvoltate, România trebuie să înregistreze ritmuri de creștere economică ridicate, respectiv de peste 5% anual, pe un orizont de timp îndepărtat. Având în vedere că în viitorul previzibil este puțin probabilă schimbarea semnului negativ al contribuției exportului net la creșterea PIB, pe latura cererii, factorul decisiv al dezvoltării economice se

așteaptă să fie cererea internă și, în cadrul acesteia, formarea brută de capital fix.

Dilema fundamentală a dezvoltării economiei românești provine din faptul că, datorită configurației sale structurale și necesarului de investiții (elasticitatea creșterii PIB în raport cu importurile), menținerea unor ritmuri relativ înalte de creștere, în condițiile expuse mai sus, presupune deteriorarea severă a balanței comerciale. În acest sens, problema limitei până la care poate fi susținut dezechilibrul financiar extern devine de o importanță vitală.

Din această perspectivă, apreciem că efectul advers al deficitului comercial se resimte cel mai acut asupra contului curent al balanței de plăți externe. Experiența majorității țărilor lumii demonstrează că raportul între exportul și importul de bunuri este cel care determină configurația finală a contului curent. Doar în cazul unui excedent/deficit comercial relativ redus, o importanță deosebită pentru înclinarea într-un sens sau altul a balanței contului curent o poate avea starea balanței serviciilor, a veniturilor și/sau a transferurilor curente. Este știut că o situație de deficit a contului curent impune, în scopul echilibrării balanței de plăți externe, o situație de excedent a contului de capital și financiar, având, în principiu, două surse majore de finanțare: investițiile străine (fluxuri autonome) și, respectiv, împrumuturi externe (fluxuri compensatorii).

Dacă admitem că datele privind comerțul exterior al României sunt “umflate” artificial cu valoarea nominală a importurilor pentru IPT, care este inclusă și în valoarea exporturilor după IPT, atunci este evident că acestea, preluate ca atare, distorsionează și contul curent al balanței de plăți externe. Așa cum s-a relevat anterior, acest tip de distorsiune derivă din faptul că fluxurile comerciale (vamale) nu coincid cu fluxurile bancare de încasări și plăți efective (reale), care ar trebui să se regăsească în balanța contului curent.

Mai mult, dacă se dorește o evidență absolut corectă a contului curent al balanței de plăți externe, nu se poate face abstracție de o altă distorsiune indusă de includerea IPT în datele de comerț exterior. Atât timp cât, din punct de vedere economic, acesta este similar cu transferul de muncă, din punct de vedere financiar el ar trebui să fie aferent mai degrabă capitolului venituri al contului curent. Este adevărat că balanța de plăți externe a României și, în cadrul acesteia, balanța contului curent este construită conform metodologiei FMI, dar, în mod evident, aceasta a fost concepută pentru situații general valabile, în care influența unor factori ca IPT este considerată neglijabilă, așa cum se și întâmplă în cazul multor state. Pentru România, în scopul evaluării capacității sale reale de plăți externe pe termen mediu și lung și, în particular, a evoluției posibile a contului curent, este esențial să se aibă în vedere ambele tipuri de distorsiune menționate.

Fenomenul IPT pare să nu se situeze în zona de percepție a autorităților guvernamentale și monetare din țara noastră. Astfel, scapă total atenției caracterul lui volatil, precum și faptul că fenomenul a intrat deja pe o pantă de descreștere marginală, iar la unele produse (încălțăminte, de ex.), chiar într-o diminuare a valorilor absolute. Contribuția previzibil în scădere relativă a IPT ca sursă de venituri la încasările valutare ale României, precum și limitele capacității de creștere a altor capitole ale contului curent care să o poată compensa reprezintă riscuri majore, susceptibile să creeze probleme insurmontabile susținerii echilibrului financiar extern.

Tabelul 1.3

Contul curent al balanței de plăți externe a României (aparent) și corectat (real) în anul 2004

- mld. euro -

	Varianta oficială a BNR			Varianta corectată în funcție de fluxul real de încasări și plăți			Varianta fără includerea încasărilor din IPT		
	credit	debit	sold	credit	debit	sold	credit	debit	sold
CONTUL CURENT (A+B+C)	25,0	29,4	-4,4	18,2	22,6	-4,4	15,1	22,6	-7,5
A. Bunuri și servicii	21,8	27,3	-5,5	15,0	20,5	-5,5	11,9	20,5	-8,6
a) Bunuri	18,9	24,2	-5,3	12,1*	17,7**	-5,6	9,0	17,7**	-8,7
b) Servicii	2,9	3,1	-0,2	2,9	2,8***	0,1	2,9	2,8***	0,1
B. Venituri	0,3	1,7	-1,4	0,3	1,7	-1,4	0,3	1,7	-1,4
C. Transferuri	2,9	0,4	2,5	2,9	0,4	2,5	2,9	0,4	2,5

* Încasări reale, provenind din exporturile finale și din veniturile aferente operațiunilor de prelucrare în regim IPT.

** Plăți reale, respectiv pentru importurile finale (FOB, respectiv prin împărțirea importurilor CIF la coeficientul 1,0834), ținând seama și de importurile în regim de leasing financiar.

*** Plăți reale de servicii, estimate la subcapitolul transport mărfuri, pe baza coeficientului CIF/FOB.

Sursa: Calculat pe baza datelor INSSE și BNR.

Din datele prezentate în tabelul 1.3 rezultă că, în cazul României, fluxurile bancare reale de încasări și plăți sunt semnificativ inferioare în raport cu cele relevate de datele oficiale ale BNR, evidențiate în contul curent al balanței de plăți externe. Chiar dacă soldul negativ al balanței contului curent rămâne același în urma corecției, faptul că încasările

valutare sunt în realitate mai mici (18,2 mld. euro față de 25 mld. euro, respectiv cu peste 30%) deteriorează sensibil nivelul unor indicatori pe baza cărora se evaluează soliditatea situației financiare externe a României.

Spre exemplu, serviciul datoriei externe pe termen mediu și lung raportat la exportul de bunuri și servicii în anul 2004 a fost în realitate 25,3%, și nu 17,4%, așa cum rezultă din datele BNR, iar datoria externă pe TML raportată la exportul de bunuri și servicii a fost de 116,7%, și nu de 80,3%. De asemenea, gradul de deschidere al economiei românești, exprimat ca raport între exporturi și PIB, a fost în realitate cca 22% în 2004, și nu cca 35%, așa cum o indică cifrele oficiale. Gradul real de acoperire a importurilor finale prin exporturi finale (exclusiv componenta IPT), indicator esențial în evaluarea riscului de țară din punctul de vedere al stabilității financiare externe, a fost de numai 50,8% în 2004 în cazul României, unul dintre cele mai scăzute din lume.

Ținând seama de corecțiile efectuate, situația financiară externă reală a României este mult mai fragilă decât transpare din statisticile oficiale. Dacă, teoretic, s-ar face abstracție de încasările din IPT, caz în care deficitul de cont curent ar fi de 7,5 mld. euro, respectiv aproape 14% din PIB, situația ar deveni chiar dramatică.

În anul 2004, în contextul realizării unei creșteri de 8,3% a PIB, deficitul comercial real FOB-CIF (exclusiv componenta IPT) s-a majorat semnificativ, atingând cca 10 mld. euro. Balanța contului curent a înregistrat un deficit de 4,4 mld. euro, respectiv cu 47% mai mult comparativ cu anul 2003. Precizăm că, în principal ca efect al deteriorării balanței comerciale și de cont curent, datoria externă pe termen mediu și lung a României s-a majorat de la 15,6 mld. euro în dec. 2003 la 17,5 mld. euro în dec. 2004, deci cu aproape 2 mld. euro într-un singur an, iar serviciul datoriei externe pe TML a atins aproape 4 mld. euro în 2004.

Pentru a dispune de o evaluare corectă a modului în care se realizează echilibrul financiar în prezent, trebuie recunoscut că ceea ce susține contul curent și, implicit, balanța de plăți externe sunt încasările valutare provenite din remunerarea factorului muncă în contul străinătății (singurul avantaj comparativ semnificativ al României). Cele cca 3,1 mld. euro din IPT și, respectiv, cca 2,5 mld. euro din transferuri curente nete (în principal venituri repatriate de muncitorii români din străinătate) au atenuat substanțial deficitul de cont curent. Cu toate acestea, el a reprezentat cca 8,2% din PIB în 2004, nivel situat peste cota de alarmă.

Menționăm că, pe plan internațional, deficitul de cont curent al unei țări se consideră sustenabil dacă se situează până la 5-6% din PIB. Depășirea acestui prag, mai ales pe o perioadă mai îndelungată de timp, atrage de regulă scăderea ratingului suveran din partea agențiilor de evaluare financiară, respectiv creșterea riscului de țară și, implicit, limitarea

(și/sau scumpirea) accesului pe piața internațională de capital a statului respectiv. Aceasta îi poate crea dificultăți majore în finanțarea deficitelor pe calea împrumuturilor externe și chiar în respectarea calendarului obligațiilor de plăți externe.

Cu alte cuvinte, într-o asemenea situație, există riscul declanșării unei crize financiare de proporții, care poate afecta grav economia și, ca atare, factorii politici și monetari de decizie trebuie să aibă capacitatea de a o preîntâmpina. Reamintim în acest context că, în anul 1999, România a evitat doar în ultimul moment derapajul fatal către o criză financiară, generată de dificultățile de acoperire a deficitului de cont curent (cca 2 mld. \$), precum și de plată a serviciului datoriei externe (2,6 mld. \$, exclusiv dobânzi), pe fondul efectelor adverse ale unui mediu intern și internațional extrem de nefavorabil țării noastre la acea vreme.

1.5. Perspective incerte ale situației financiare externe

Privind în perspectivă pe termen lung posibila evoluție a unor capitole ale contului curent al balanței de plăți externe (fluxuri nete), putem face următoarele ipoteze pentru România anului 2010:

- **Bunuri:** creșterea exporturilor finale cu 10% anual, atingând un nivel de 16 mld. euro; încetinirea creșterii IPT, precum și limitarea veniturilor aferente la 4 mld. euro, deci un potențial maxim al încasărilor din export de 20 mld. euro; pe de altă parte, o creștere cu 9% anual a importurilor finale presupune atingerea unui nivel de cca 30 mld. euro, rezultând, în consecință, un deficit comercial FOB-FOB de 10 mld. euro.
- **Servicii:** este de așteptat o creștere graduală a excedentului, în special ca urmare a valorificării potențialului turistic și de servicii IT, până la un maxim evaluat la 2 mld. euro.
- **Venituri:** creșterea deficitului pe măsura sporirii datoriei externe (implicit a serviciului anual al dobânzii) și a investițiilor străine (implicit a profitului reinvestit sau repatriat), riscând atingerea unui minim de 3 mld. euro.
- **Transferuri curente:** majorarea excedentului transferurilor curente (în principal venituri repatriate de muncitorii români în străinătate) este limitată în timp, putând atinge un maxim evaluat la 4 mld. euro (exclusiv transferuri nerambursabile UE).

Recapitulând elementele unui scenariu posibil al configurației contului curent al balanței de plăți externe la orizontul anului 2010, ne putem aștepta ca deficitul acestuia să se situeze în jurul cifrei de 7 mld. euro. Presupunând o creștere medie a PIB de 6% anual, în 2010 acesta ar atinge nivelul de cca 80 mld. euro. În această ipoteză, deficitul de cont curent ar reprezenta cca 9% din PIB, depășind semnificativ cota de alarmă.

În privința posibilităților de finanțare a deficitului de cont curent al României, precizăm că experiența țărilor în tranziție din centrul și estul Europei a demonstrat plafonarea relativă a fluxurilor de investiții străine după un anumit număr de ani, pe măsura epuizării ofertei de privatizare a societăților cu capital de stat și a diminuării în timp a avantajelor comparative. În consecință, pe termen mediu și lung, principala sursă de finanțare a deficitului de cont curent va deveni împrumutul extern, ceea ce conduce însă la creșterea gradului de îndatorare a României. Este posibil ca, în acest mod, datoria externă să se majoreze accentuat, riscând să ajungă la peste 30 mld. euro în 2010. Chiar dacă, raportată la PIB, pare să se situeze încă la niveluri rezonabile (cca 40%), un serviciu anual al datoriei externe de 5-6 mld. euro va deveni o povară greu de suportat pentru economia țării noastre, făcând-o din ce în ce mai vulnerabilă la eventuale șocuri externe.

Remediul esențial pentru menținerea stabilității financiare externe pe termen mediu și lung nu poate fi decât unul singur: o politică economică abilă și coerentă de susținere a exporturilor românești, atât de bunuri, cât și de servicii, care să limiteze deficitele comerciale și de cont curent. Pare deconcertant, dar faptul că de 15 ani nu s-a reușit implementarea unei asemenea politici denotă persistența unei inconsecvențe instituționale în punerea de acord a instrumentelor monetare, comerciale, financiar-bancare, de reprezentare și promovare a exporturilor românești. Primordială din punctul de vedere al managementului economiei românești este recunoașterea importanței exporturilor de bunuri și servicii ca principală ancoră de sprijin a balanței contului curent și, implicit, a balanței de plăți externe. Cu cât se amână eforturile de construire a unui sistem eficient de susținere a exporturilor cu atât se majorează costurile suplimentare ale menținerii echilibrului extern. Implicit, se mărește riscul unui deficit de cont curent nesustenabil, cu consecințe grave asupra ratingului suveran al României și a respectării obligațiilor de plăți externe.

Precizăm că balanța contului curent a fost deja supusă unor presiuni suplimentare în 2004, respectiv aprecierea reală a monedei naționale pe latura exporturilor și majorarea consumului final (stimulată și de expansiunea creditului bancar) pe latura importurilor, factori ce se vor manifesta probabil și în viitorul apropiat. În plus, piața financiar-valutară și

cursul de schimb se vor afla din 2005 și sub presiunea fondurilor speculative, o dată cu liberalizarea contului de capital.

Discrepanța între eforturile disperate ale BNR de a reamâna termenul de implementare a liberalizării accesului nerezidenților la depozitele în lei și la titlurile de stat, pe de o parte, și aserțiunile voit anesteziante lansate în comunicarea "Liberalizarea fluxurilor de capital", la conferința organizată de FinMedia în 15 martie 2005, pe de altă parte, pun în discuție capacitatea reală a BNR de a face față unui scenariu de dezechilibru extern. Dacă unul dintre riscurile liberalizării contului de capital, respectiv "aprecierea monedei naționale, cu impact asupra deficitului contului curent", se propune a fi contracarat cu soluții de tip "implicare sporită a politicilor fiscală, de venituri și structurală în reducerea dezechilibrului extern", nici una dintre acestea neintrând de fapt în atribuțiile BNR, putem deduce că banca centrală a României este pregătită mai degrabă să ofere explicații (în cazul nedorit al unei crize financiare determinate de eventuale influxuri masive de capital speculativ) din afara spațiului macroeconomic și de supraveghere bancară acoperit de competențele sale.

În consecință, problema managementului adecvat al riscului de depășire a limitei sustenabilității dezechilibrului extern poate fi chiar mai acută decât a lăsat să se întrevadă semnalul de alarmă și argumentațiile noastre expuse anterior, necesitatea unei strategii capabile să prevină deteriorarea situației financiare externe a României devenind de o maximă stringență și actualitate.

2. ÎMBUNĂTĂȚIREA LEGĂTURILOR DINTRE RAMURI - FACTOR DE STIMULARE A CREȘTERII EXPORTURILOR ȘI REDUCERE A DEFICITULUI BALANȚEI COMERCIALE

Autor:

dr. Florin-Marius PAVELESCU

Elaborarea unei strategii coerente de susținere a expansiunii durabile a exporturilor presupune un studiu atent atât al posibilităților de sporire a valorii bunurilor și serviciilor livrate unor parteneri externi, cât și al efectelor de antrenare pe care relațiile economice internaționale le generează la nivelul ramurilor și domeniilor de activitate componente ale economiei unei țări. Pe această bază se asigură premisele unei corecte evaluări a importanței comerțului exterior pentru stabilitatea creșterii economice.

2.1. Efectele de antrenare ale exportului în contextul relansării creșterii economice în România

2.1.1. *Considerații teoretico-metodologice privind calculul și semnificația multiplicatorilor BLR aferenți exporturilor*

Cel mai adesea, efectele de antrenare generate de o activitate în cadrul unei economii naționale sunt relevate de mărimea multiplicatorilor BLR (tabelul input-output). **Respectivii indicatori se calculează atât în amonte**, în acest caz cuantificându-se efectul pe care ramura analizată îl are asupra ansamblului economic, cât și **în aval**, reflectându-se efectul pe care ansamblul economiei îl are asupra ramurii analizate.

Multiplicatorii în aval reprezintă **suma pe linie** a elementelor inversei matricei lui Leontief¹, în timp ce **multiplicatorii în amonte** reprezintă

¹ Matricea lui Leontief este de forma $(E-A)$, unde: E = matricea unitate; A = matricea distribuției pe ramuri și destinații a producției.

suma pe coloană. Metoda de calcul prezentată anterior are în vedere efectul pe care un impuls unitar al producției îl are asupra activității din diferitele ramuri ale economiei și este relativ facilă. Dar ea nu ține seama de structura producției. Din acest motiv, considerăm că se impun o serie de îmbunătățiri ale metodologiei de calcul, și anume:

A. Pentru multiplicatorii în aval

Multiplicatorii să fie determinați ca medie ponderată în funcție de structura pe ramuri a destinației finale a producției. Respectivul indicator îl vom denumi „multiplicator în aval real”.

De asemenea, apare necesar să se calculeze:

- a) media aritmetică simplă a elementelor fiecărei linii a matricei $(E-A)^{-1}$, pe care o vom denumi „multiplicator în aval normalizat”;
- b) valoarea minimă, valoarea maximă și coeficientul de variație al elementelor fiecărei linii a matricei $(E-A)^{-1}$. În acest fel se poate evalua intervalul valorilor multiplicatorilor BLR, precum și stabilitatea respectivelor valori la modificarea structurii destinației finale a producției;
- c) raportul dintre multiplicatorul în aval real și multiplicatorul în aval normalizat. În acest fel, se poate evalua influența structurii componentei consumului final avută în vedere asupra mărimii multiplicatorului în aval real.

B. Pentru multiplicatorii în amonte

Acest tip de multiplicatori se propune să fie calculat ca produs între ponderea deținută de ramura analizată în totalul destinației finale a producției și suma pe coloană a elementelor din matricea $(E-A)^{-1}$.

C. Determinarea caracterului ramurii, respectiv analizarea prin intermediul raportului dintre multiplicatorul în amonte și multiplicatorul în aval. Dacă valoarea respectivului raport este **supraunitară**, atunci ramura analizată este **preponderent finală**, iar dacă este **subunitară**, atunci ramura analizată poate fi considerată drept **preponderent intermediară**.

De asemenea, este necesar să se aibă în vedere și impactul pe care diferitele elemente ale destinației finale a producției îl au asupra principalelor categorii de resurse, și anume:

- a) producția internă;
- b) importurile concurențiale;
- c) importurile neconcurențiale.

2.1.2. Multiplicatorii BLR aferenți exporturilor în anul 2001

Indicatorii care cuantifică efectele de antrenare ale exporturilor menționați anterior se calculează pe baza datelor referitoare la conturile naționale. Cele mai recente astfel de date sunt cele referitoare la anul 2001. În respectivul an, industria producătoare de bunuri de consum tradiționale deținea ponderea cea mai ridicată în totalul exporturilor (39%). Industria producătoare de bunuri intermediare contribuia la export cu 17,7%, iar industria producătoare de bunuri de echipament cu 18% (tabelul 2.1), astfel încât ponderea industriei prelucrătoare în totalul exporturilor era de circa 75%. Sectorului terțiar îi reveneau 17,2% din totalul exportului.

Tabelul 2.1

Factorii determinanți ai multiplicatorilor în amonte pentru exportul pe ramuri în anul 2001

- % -

Ramura	Structură export	Multipliator amonte standard	Multipliator amonte real	Export cumulat / Export direct
1. Agricultură	2,2	183,8	4,0	183,7
2. Industria extractivă	4,8	155,8	7,5	155,8
3. Industria producătoare de bunuri de consum tradiționale	39,0	223,0	87,0	223,0
4. Industria producătoare de bunuri intermediare	17,7	204,9	36,3	204,4
5. Industria producătoare de bunuri de echipament	18,0	159,6	28,8	159,4
6. Energie, gaz, apă	0,6	203,4	1,2	203,4
7. Construcții	0,5	170,8	0,8	170,5
8. Comerț, hoteluri, restaurante	0,3	156,8	0,5	156,9
9. Transporturi, telecomunicații	7,1	176,7	12,6	176,7
10. Servicii financiare și pentru întreprinderi	4,0	194,4	7,8	194,4
11. Servicii sociale	5,8	228,0	13,2	228,0
Total	100,0	2060,0	199,6	99,5

Sursa: Calculat după CNS – Conturile naționale 2000-2001, București, 2004.

Presupunând că nu există deosebiri majore între tehnologiile utilizate la obținerea produselor și serviciilor destinate pieței interne și celei externe, s-au calculat multiplicatorii în amonte standard.

Cele mai ridicate valori (de peste 200%) s-au înregistrat în servicii sociale (227,9%), industria producătoare de bunuri de consum tradiționale (223,0%), industria producătoare de bunuri intermediare (204,9%) și producerea de utilități (203,4%). Valori mai scăzute de 160% au fost consemnate în industria extractivă (155,8%), în comerț, hoteluri, restaurante (156,8%) și în industria producătoare de bunuri de echipament (159,6%). Mărimea multiplicatorilor în amonte standard a fost cuprinsă între 160% și 200% în construcții (170,8%), transporturi și telecomunicații (176,7%), agricultură (183,8%) și servicii financiare și pentru întreprinderi (194,4%).

Structura pe ramuri a exporturilor are un impact major asupra ierarhiei multiplicatorilor în amonte reali. Astfel, cea mai ridicată valoare se înregistrează în industria producătoare de bunuri de consum tradiționale (86,9%), urmată de industria producătoare de bunuri intermediare (36,3%) și industria producătoare de bunuri de echipament (28,8%). În cadrul sectorului de servicii, valori de peste 10% sunt consemnate în servicii sociale (13,2%) și transporturi și telecomunicații (12,6%). De asemenea, se observă că, în condițiile structurii date a exporturilor, raportul dintre exportul cumulat generat de fiecare ramură în ansamblul economiei și exportul direct este practic egal cu valoarea multiplicatorului standard.

Multiplicatorii în aval standard iau valori pe o plajă mult mai largă decât multiplicatorii în amonte, respectiv între 126,9% în construcții și 275,4% în producerea de utilități (tabelul 2.2).

Valori de peste 200% se mai întâlnesc în industria extractivă (270,1%) și industria producătoare de bunuri intermediare (225,0%), iar mai mici de 160% în construcții (126,9%), transporturi și telecomunicații (136,8%), industria producătoare de bunuri de echipament (153,8%) și industria producătoare de bunuri de consum tradiționale (156,4%).

Mărimile respectivilor indicatori sunt obținute în condițiile în care valorile maxime pe linie ale elementelor matricei $(E-A)^{-1}$ sunt cuprinse între 108,2% (comerț, hoteluri, restaurante) și 145,0% (energie, gaz, apă). Valorile minime se găsesc în intervalul 0,2% și 4,2%, corespunzând agriculturii în 7 cazuri, industriei extractive în 3 cazuri și comerț, hoteluri, restaurante într-un singur caz. Coeficienții de variație ai valorilor ce compun liniile matricei $(E-A)^{-1}$ sunt cuprinși între 144,8% (industria extractivă) și 261,7% (construcții).

Faptul că există o diferență mare între valorile elementelor ce compun liniile matricei $(E-A)^{-1}$ are drept urmare o sensibilitate sporită a valorii multiplicatorilor în aval reali la modificarea structurii exportului. Comparția dintre valorile multiplicatorilor în aval reali și valorile multiplicatorilor în aval standardizați relevă o structură favorabilă producerii unor efecte de antrenare mai accentuate doar în cadrul ramurilor industriei prelucrătoare.

Tabelul 2.2

**Factorii determinanți ai multiplicatorilor în aval ai exportului
pe ramuri în anul 2001**

- % -

Ramura	Multiplicator aval standard	Valoare maximă	Valoare minimă	Coeficient de variație	Multiplicator aval real	Export indirect/ export direct	Multiplicator aval standard normalizat	Multiplic. aval real/multiplic. aval standard normalizat
1. Agricultură	180,9	139,6	0,2	242,6	15,6	616,0	16,4	94,7
2. Industria extractivă	270,1	132,8	0,6	144,8	18,8	291,0	24,6	76,4
3. Industria prod. bun. cons. tradiț.	156,4	122,6	0,5	242,1	49,3	26,3	14,2	346,5
4. Industria prod. bun. intermed.	225,0	124,1	3,1	161,7	31,8	79,4	20,4	155,5
5. Industria prod. bun. de echipament	153,8	111,3	2,1	218,3	23,3	29,4	14,0	167,0
6. Energie, gaz, apă	275,4	145,0	8,0	153,3	17,2	2774,0	25,0	68,8
7. Construcții	126,9	107,0	0,6	261,8	2,3	388,0	11,5	19,7
8. Comerț, hoteluri, restaurante	136,8	108,2	1,2	243,7	3,9	1147,3	12,4	31,2
9. Transporturi, telecomunicații	180,4	118,7	4,2	198,0	15,1	111,9	16,4	92,1
10. Servicii financiare și pentru întreprinderi	187,8	118,9	2,4	191,6	11,0	175,0	17,0	64,2
11. Servicii sociale	163,4	115,6	1,9	215,3	11,4	96,8	14,9	76,5

Sursa: Calculat după CNS – Conturile naționale 2000-2001, București, 2004.

În aceste condiții, raportul dintre exportul indirect (producția necesară susținerii exportului altor ramuri) și exportul direct este mai mic de 100% în grupele de subramuri ale industriei prelucrătoare și în serviciile sociale. În transporturi-telecomunicații, mărimea respectivului indicator este de 111,9%, iar în serviciile financiare și pentru întreprinderi de 175%. Exportul indirect este de peste două ori mai mare decât exportul direct în agricultură (616,0%), industrie extractivă (291,0%), energie, gaz, apă (2774,0%), construcții (388,0%) și comerț, hoteluri, restaurante (1147,3%).

Raportul dintre multiplicatorii în amonte și multiplicatorii în aval în varianta standard ia valori cuprinse de la 57,7% (în cazul industriei extractive) la 139,5% în cazul serviciilor sociale (tabelul 2.3).

Dacă se are în vedere clasificarea ramurilor în funcție de mărimea supra sau subunitară a respectivului raport, se poate trage concluzia că ramurile preponderent intermediare sunt: industria extractivă, industria producătoare de bunuri intermediare, producerea de utilități (energie, gaz, apă) și transporturi și telecomunicații, ramurile preponderent finale fiind: agricultura, industria producătoare de bunuri de consum tradiționale, industria producătoare de bunuri de echipament, construcțiile, comerț, hoteluri, restaurante, serviciile financiare și pentru întreprinderi, serviciile sociale.

Tabelul 2.3

Determinarea caracterului ramurilor în funcție de structura exportului în anul 2001

- % -

Ramura	Raport amonte/aval standard	Caracter ramură	Raport amonte/aval real	Caracter ramură
1. Agricultură	101,6	Preponderent finală	25,7	Preponderent intermediară
2. Industria extractivă	57,7	Preponderent intermediară	39,9	Preponderent intermediară
3. Industria bun. cons. tradiț.	142,5	Preponderent finală	176,5	Preponderent finală
4. Industria bun. intermed.	91,0	Preponderent intermediară	114,2	Preponderent finală
5. Industria bun. de echipament	103,8	Preponderent finală	123,3	Preponderent finală
6. Energie, gaz, apă	73,9	Preponderent intermediară	7,1	Preponderent intermediară
7. Construcții	134,6	Preponderent finală	35,0	Preponderent intermediară

Ramura	Raport amonte/ aval standard	Caracter ramură	Raport amonte/ aval real	Caracter ramură
8. Comerț, hoteluri, restaurante	114,6	Preponderent finală	12,6	Preponderent intermediară
9. Transporturi, telecomunicații	97,9	Preponderent intermediară	83,4	Preponderent intermediară
10. Servicii financiare și pentru întreprinderi	103,5	Preponderent finală	70,7	Preponderent intermediară
11. Servicii sociale	139,5	Preponderent finală	115,9	Preponderent finală

Sursa: Idem tabelul. 2.1.

Dacă însă se calculează raportul dintre multiplicatorii în amonte și multiplicatorii în aval în variantă reală, se constată că, din punct de vedere al exporturilor, ramuri preponderent finale pot fi considerate doar cele trei grupe de subramuri ale industriei prelucrătoare (industria producătoare de bunuri de consum tradiționale, industria producătoare de bunuri intermediare, industria producătoare de bunuri de echipament).

Având în vedere calculele efectuate anterior, se poate concluziona că, mai cu seamă în cazul exporturilor, caracterul ramurilor tinde să se relativizeze. Concentrarea exporturilor în ramuri unde se obține un avantaj comparativ le transformă în "ramuri preponderent finale", chiar dacă într-o economie autarhică unele dintre acestea apar ca fiind "preponderent intermediare".

În contextul unei "economii deschise", performanțele diferitelor ramuri în domeniul exporturilor este necesar să fie comparate cu importurile cumulate. În acest fel, se poate obține exportul real, calculat în două variante, și anume:

- exportul real în aval**, calculat ca diferență între exportul unei ramuri și importul cumulat înregistrat în respectiva ramură pentru susținerea exportului pe ansamblul economiei;
- exportul real în amonte**, calculat ca diferență între exportul unei ramuri și importul cumulat pe care respectivul export îl induce pe ansamblul economiei.

În anul 2001, importul cumulat necesar pentru realizarea exportului reprezenta 39,2% din valoarea bunurilor și serviciilor comercializate peste hotare (tabelul 2.4).

Tabelul 2.4

Repartizarea exportului real în aval pe ramuri, în anul 2001

- % -

Ramura	Export direct	Ponderea importului în total resurse, %	Import cumulat în aval	Exportul real în aval
1. Agricultură	2,2	2,8	0,4	1,8
2. Industria extractivă	4,8	27,9	5,2	-0,4
3. Industria producătoare de bunuri de consum tradiționale	39,0	20,4	10,1	28,9
4. Industria producătoare de bunuri intermediare	17,7	30,2	9,6	8,1
5. Industria producătoare de bunuri de echipament	18,0	43,6	10,2	7,8
6. Energie, gaz, apă	0,6	1,1	0,2	0,4
7. Construcții	0,5	0,6	0,0	0,5
8. Comerț, hoteluri, restaurante	0,3	7,5	0,3	0,0
9. Transporturi, telecomunicații	7,1	17,6	2,7	4,4
10. Servicii financiare și pentru întreprinderi	4,0	7,2	0,8	3,2
11. Servicii sociale	5,8	-2,6 ^{x)}	-0,3	6,1
Total	100,0	-	39,2	60,8

Sursa: Idem tabelul.2.1.

Notă: ^{x)} Ponderea negativă a importurilor în total resurse în cazul „serviciilor sociale” este urmarea includerii în această ramură a influenței exercitate de corecția teritorială.

La nivelul celor 11 ramuri avute în vedere, ponderea importurilor în total resurse este deosebit de ridicată în industria producătoare de bunuri de echipament (43,6%), industria de bunuri intermediare (30,2%) și industria extractivă (27,9%). Proporții însemnate ale importurilor se mai întâlnesc în industria producătoare de bunuri intermediare (20,4%) și în transporturi-telecomunicații (17,6%).

În aceste condiții, exportul real în aval este negativ în industria extractivă (-0,4%) și energie, gaz, apă (-1,3%) și practic nul în comerț, hoteluri, restaurante. Ponderea exportului real în aval în exportul direct este inferioară mediei naționale în industria producătoare de bunuri intermediare și industria producătoare de bunuri de echipament. În celelalte ramuri, ponderea importului cumulat în aval în exportul direct este inferioară mediei

naționale a respectivului indicator, dar superioară proporției importului în totalul resurselor alocate la nivel de ramură.

Examinarea valorilor exportului real în amonte relevă că acesta este mai mare în comparație cu exportul real în aval în agricultură, industria extractivă, industria producătoare de bunuri de echipament, energie, gaze, apă, comerț, hoteluri, restaurante, servicii financiare și pentru întreprinderi (tabelul 2.5).

Tabelul 2.5

Repartizarea exportului real în amonte pe ramuri, în anul 2001

- % -

Ramura	Export direct	Import cumulat în amonte	Exportul real în amonte	Diferență amonte-aval export real
1. Agricultură	2,2	0,3	1,9	0,1
2. Industria extractivă	4,8	1,9	2,9	3,3
3. Industria producătoare de bunuri de consum tradiționale	39,0	14,3	24,7	-4,2
4. Industria producătoare de bunuri intermediare	17,7	8,7	9,0	0,9
5. Industria producătoare de bunuri de echipament	18,0	10,0	8,0	0,2
6. Energie, gaz, apă	0,6	0,1	0,5	0,1
7. Construcții	0,5	0,1	0,4	-0,1
8. Comerț, hoteluri, restaurante	0,3	0,0	0,3	0,3
9. Transporturi, telecomunicații	7,1	2,2	4,9	0,5
10. Servicii financiare și pentru întreprinderi	4,0	0,8	3,2	0,0
11. Servicii sociale	5,8	0,8	5,0	-1,1
Total	100,0	39,2	60,8	0,0

Sursa: Idem tabelul 2.1.

De asemenea, se observă că exportul real în amonte are o pondere mai scăzută în exportul direct comparativ cu media națională în industria extractivă, industria producătoare de bunuri intermediare, industria bunurilor de echipament. Rezultă deci că industria prelucrătoare, prin intermediul grupelor de subramuri componente, este domeniul de activitate care deține nu numai rolul primordial în realizarea exporturilor românești de bunuri și servicii, ci și pe cel de generator al celei mai importante părți a importurilor de completare.

2.2. Integrarea europeană și îmbunătățirea metodologiei de prognoză a efectelor de antrenare ale exportului

Determinarea efectelor de antrenare induse de export este importantă nu numai pentru realizarea analizei situației economice a unei țări la un moment dat, ci și pentru proiectarea pe termen mediu a ritmului de creștere și a modificării structurii economice. Obținerea unor rezultate fezabile ale proiecțiilor referitoare la impactul exportului asupra activității diferitelor ramuri economice este dependentă de metodologia folosită în construcția balanței legăturilor dintre ramuri (tabelele input-output) și pentru actualizarea coeficienților de distribuire a producției către consumatorii intermediari și consumul final.

Elaborarea unor propuneri de îmbunătățire a respectivelor metodologii derivă din necesitatea adaptării prognozelor creșterii economice la schimbările operate în interiorul aparatului productiv, precum și în cadrul instituțional (deschiderea economiilor naționale către fluxurile internaționale de bunuri, servicii și capital, concomitent cu accentuarea proceselor de integrare suprastatală).

Astfel, în cadrul Uniunii Europene, organismul cu atribuții în domeniul statisticii EUROSTAT și-a propus să elaboreze tabele input-output armonizate pentru țările membre. Se au în vedere 30 de ramuri. În descrierea relațiilor externe, se are în vedere apartenența țării analizate la Uniunea Europeană. Din acest motiv, atât exportul, cât și importul realizat cu statele membre sunt reflectate separat de relațiile economice internaționale desfășurate cu țările terțe. În acest fel, tabelul input-output își sporește gradul de complexitate și furnizează date relevante despre caracteristicile procesului de integrare în economia Uniunii Europene a fiecărui stat, membru. De asemenea, se propune utilizarea unor conturi satelite referitoare la stocul de capital fix, populația ocupată, energie și poluare. Corelațiile care se stabilesc între conturile satelite menționate anterior și tabelul principal permit o îmbunătățire considerabilă a impactului pe care exportul îl are pe multiple planuri asupra activității economice și sociale.

Utilizarea metodei input-output pentru proiectarea pe termen mediu a impactului pe care relațiile economice internaționale îl au asupra evoluției PIB impune apelarea la diferite tehnici de calcul al modificării distribuției producției în consumuri intermediare și componentele consumului final. În mod tradițional, pentru această operațiune se folosește metoda RAS, care pornește de la ideea că există construit un tabel input-output. Se presupune că, în timp, are loc modificarea coeficienților de distribuție și, respectiv,

tehnologici, ca urmare a **efectului de substituție** a produsului ramurii analizate în consumul intermediar cu produsul altor ramuri, pe de o parte, și a **efectului de producție**, care reflectă modificarea gradului de absorbție a inputurilor intermediare în totalul inputurilor necesare pentru obținerea produsului ramurii analizate, pe de altă parte. Deci problema care este necesar a fi rezolvată este găsirea unui set de multiplicatori care să fie aplicați atât pe linie (reflectând efectul de substituție), cât și pe coloană (cuantificând efectul de producție) coeficienților de distribuție și, respectiv, tehnologici inițiali.

Metoda descrisă anterior este relativ simplă, dar are unele neajunsuri, dintre care se poate aminti caracterul exogen al modificării coeficienților consumurilor interne. Este o reflectare indirectă a concepției mecaniciste de la care pornește metoda.

Din acest motiv, în cadrul EUROSTAT, a fost propusă o nouă metodă (EURO) pentru actualizarea coeficienților consumurilor intermediare. Se pornește de la premisa că, în cadrul tabelului input-output, coloanele reprezintă activități de bază care sunt tratate pe picior de egalitate. Pentru actualizare, se folosesc doar informații oficiale relevante sau prognoze macroeconomice în calitate de inputuri exogene pentru o procedură iterativă. Astfel, vectorii-coloană și vectorii-linie pentru consumul intermediar și cererea finală sunt calculați ca variabile endogene, și nu acceptate ca variabile exogene generate prin metode euristice. Cu alte cuvinte, se construiesc tabele input-output concordante cu prognozele oficiale referitoare la evoluția PIB, evitându-se ajustările arbitrare ale coeficienților consumurilor intermediare.

Metoda este iterativă și constă în principal în parcurgerea următoarelor etape:

1. utilizarea ritmului de creștere al valorii adăugate pentru a se determina ritmul de creștere al outputului diferitelor ramuri și a cererii interne. Ritmul de creștere al mărfurilor importate se deduce din ritmul de creștere al mărfurilor produse pe plan național;
2. ponderarea fiecărui element al tuturor coloanelor tabelului input-output cu ritmul de creștere al activității ramurilor avute în vedere. Deoarece tabelul input-output rezultat poate să nu fie consistent, se rezolvă un model input-output tradițional cu cererea finală și modificările tehnologice proiectate. Astfel, se asigură consistența sistemului în termenii cererii și ofertei;
3. calcularea unui tabel input-output prin folosirea unui model de analiză cantitativă;
4. compararea ritmurilor de creștere a valorii adăugate și a componentelor cererii finale cu prognozele macroeconomice. Dacă apar

diferențe majore, ritmurile de creștere a nivelului outputului și inputurilor sunt corectate pentru iterația următoare.

Proгноza tabelului input-output este considerată completă dacă rezultatele obținute diferă de nivelul proiectat al variabilelor macroeconomice cu cel mult 1%.

Metodologia prezentată anterior asigură îndeplinirea ipotezei conform căreia activitățile inovative își sporesc ponderea în totalul inputurilor utilizate, în timp ce activitățile aflate în declin își diminuează cererea pentru inputuri în mod relativ.

Chiar dacă metoda EURO prezintă certe avantaje, ea nu este lipsită de o serie de dezavantaje, cum sunt: simplitatea procedurii de actualizare sau neutilizarea de funcții econometrice pentru estimarea compoziției cererii finale. De asemenea, impactul prețurilor relative și al altor variabile economice importante nu este pe deplin anticipat.

O altă modalitate de prognozare a modificării coeficienților consumurilor intermediare este constituită de utilizarea modelului input-output dinamic. Respectivul model are, între variabilele sale principale, timpul, precum și efectul pe care investițiile și formarea capitalului fix îl au asupra modificării coeficienților consumurilor intermediare. Paradigma modelului este conceptul de multiplicator-accelerator, conform căruia se poate anticipa o creștere a investițiilor dacă există premisele unei sporiri a cererii finale.

Forma generală a modelului input-output dinamic este:

$$X(t) = AX(t) + B \cdot \frac{dX(t)}{dt} + Y(t), \text{ dacă timpul } (t) \text{ este variabilă continuă și}$$

$$X(t) = AX(t) + B \cdot \Delta X(t+1) + Y(t), \text{ dacă timpul } (t) \text{ este variabilă discretă,}$$

unde:

$X(t)$ = vectorul outputului în anul t ;

$A(t)$ = matricea coeficienților consumurilor intermediare în anul t ;

$B(t)$ = matricea coeficienților investițiilor interanuale în anul t ;

$Y(t)$ = vectorul cererii finale în anul t .

Dacă se au în vedere componentele cererii finale, respectiv consumul ($C(t)$), investițiile ($I(t)$) și exportul ($P(t)$), se poate scrie:

$$X(t) = AX(t) + C(t) + P(t) + I(t) \text{ și}$$

$$I(t) = BX(t+1) - B \cdot X(t)$$

Deci rezultă :

$$X(t) = (E - A + B)^{-1} \cdot (C(t) + P(t) + B \cdot X(t+1))$$

Dacă se pleacă de la premisa că investițiile în anul $(t+1)$ sunt o funcție de creștere economică reală, modelul poate fi exprimat astfel:

$$X(t+1) = A \cdot X(t+1) + C(t+1) + P(t+1) + I(t+1)$$

$$I(t+1) = A \cdot X(t+1) - B \cdot X(t)$$

ceea ce este echivalent cu:

$$X(t+1) = (E - A - B)^{-1} \cdot (C(t+1) + P(t+1) - B \cdot X(t))$$

În acest fel, efectul de antrenare previzionat al exportului asupra ansamblului activității economice este dependent de inversa matricei $(E - A - B)$. În fapt, respectiva matrice reprezintă multiplicatorul balanței legăturilor dintre ramuri în varianta dinamică.

Desigur că luarea în considerare a rolului investițiilor în evoluția diferitelor componente ale activităților determină o serie de câștiguri în plan teoretic. Astfel, dacă se adoptă ipoteza că modelul dinamic este închis, respectiv că fluxurile interramuri reprezintă mărimi endogene, se poate ajunge la următoarea expresie a volumului de activitate din anul $t + k$ în comparație cu anul t :

$$X(t+k) = [B^{-1} \cdot (E - A + B)]^k \cdot X(t)$$

Matricea $B^{-1} \cdot (E - A + B)$ este denumită matrice de reglare a traiectoriei de evoluție a sistemului economic.

Dar, cum în realitate raportul dintre cele trei componente ale utilizării finale se modifică în timp, modelul dinamic nu poate fi aplicat în elaborarea de prognoze pe termen mediu și lung, ci doar în cazul unor prognoze anuale.

2.3. Scenarii privind reducerea deficitului balanței comerciale în contextul remodelării legăturilor dintre ramuri

Evaluarea activității de comerț exterior la un moment dat și prognozarea acesteia în viitor este necesar să aibă în vedere corelațiile dintre exporturi și importuri. Experiența României din ultimii ani relevă faptul că dinamica ascendentă a exportului nu determină în mod automat o reducere a deficitului balanței comerciale. În realizarea acestui obiectiv, un rol însemnat îl poate juca operarea unor semnificative mutații în cadrul aparatului productiv.

Reducerea discrepanței dintre exporturi și importuri se poate obține numai dacă se va ține seama de o serie de caracteristici ale comerțului exterior al țării noastre în prezent, și anume:

- a) proporția ridicată a importurilor competitive în desfășurarea activității economice;
- b) consumurile energetice pe unitatea de produs încă ridicate în comparație cu țările dezvoltate;
- c) ponderea mare în export deținută de subramurile industriei producătoare de bunuri de consum tradiționale;
- d) proporția ridicată a importurilor în totalul resurselor utilizate de industria producătoare de bunuri de echipament.

Din acest motiv, în continuare, prezentăm rezultatele unor simulări ale posibilităților de reducere a deficitului balanței comerciale în trei variante.

A. Diminuarea importurilor competitive

Într-o economie deschisă fluxurilor externe de bunuri, servicii și capital, importurile competitive (acele produse pentru care există capacități de producție în țară) nu pot și nici nu trebuie eliminate complet. Prezența lor, în condițiile unei economii de piață consolidate, are, până la un punct, rolul de intensificare a concurenței și, implicit, de stimulare a creșterii calității și competitivității produselor fabricate de firmele autohtone. Depășirea unui prag critic al importurilor competitive acționează ca un factor de blocaj asupra posibilităților de expansiune a activității economice și a ocupării forței de muncă. De asemenea, se generează puternice presiuni asupra balanței comerciale și a cursului de schimb.

Partajarea importurilor în competitive și necompetitive nu este un demers facil. Multitudinea bunurilor și serviciilor care sunt tranzacționate, precum și discreția cerută de agenții economici în ceea ce privește capacitățile de producție disponibile reprezintă unul dintre principalele motive ale identificării importurilor competitive. În aceste condiții, se va apela la o metodă indirectă. Astfel, se efectuează o comparație între ponderea importurilor în total resurse în 2001 și 1989 (când se consideră că nu exista import competitiv). Dacă diferența este negativă, se concluzionează că în 2001, în ramura respectivă, nu există import competitiv. Dacă diferența este pozitivă, se apreciază că o treime din aceasta este import necompetitiv în ramurile cu un nivel tehnologic scăzut și mediu (agricultură, industria extractivă, industria producătoare de bunuri de consum tradiționale, industria producătoare de bunuri intermediare, construcții și comerț, hoteluri, restaurante) și o jumătate în activitățile noi sau/și cu un nivel tehnologic ridicat (industria producătoare de bunuri de echipament, producerea de utilități (energie-gaz-apă), transporturi-comunicații, servicii financiare și pentru întreprinderi).

Plecând de la aceste premise, se observă că proporțiile cele mai ridicate ale importurilor competitive se întâlnesc în industria producătoare de bunuri intermediare (12,1%), industria producătoare de bunuri de echipament (11,5%) și industria producătoare de bunuri de consum tradiționale (8,7%). Ramurile unde în mod convențional nu există import concurențial sunt: industria extractivă, construcțiile și serviciile sociale (tabelul 2.6).

De asemenea, se observă că ponderea importurilor competitive în total importuri la nivel de ramură este cuprinsă între 40,0% și 50,7% în comerț, hoteluri, restaurante (50,0%), industria producătoare de bunuri de consum tradiționale (42,7%) și industria producătoare de bunuri intermediare (40,0%) și între 22,7% și 33,5% în transporturi și telecomunicații (33,5%), servicii financiare și servicii pentru întreprinderi (30%), industria producătoare de bunuri de echipament (26,4%) și agricultură (22,7%). Se reflectă astfel atât impactul dezvoltării producției în lohn, cât și manifestarea atracției pentru consumul unor bunuri de consum din import.

Având în vedere estimările efectuate referitoare la proporția importurilor competitive în total importuri, rezultă că, în condițiile păstrării volumului și structurii exportului din anul 2001, balanța comercială ar putea fi echilibrată dacă importurile competitive ar fi reduse cu 66,1%. În acest caz, ramurile cu cel mai ridicat grad de penetrare a importurilor ar fi: industria producătoare de bunuri de echipament cu 36,0%, urmată de industria extractivă cu 27,9% și industria producătoare de bunuri intermediare cu 22,2% (tabelul 2.7). Proporții de peste 10% mai sunt consemnate doar în industria producătoare de bunuri de consum tradiționale (14,7%) și în transporturi și comunicații (13,7%). Fără îndoială că, în condițiile unui grad deosebit de ridicat de penetrare a importurilor competitive, obiectivul echilibrării balanței comerciale este unul deosebit de ambițios.

Tabelul 2.6

Estimări ale proporției importurilor competitive în total resurse, pe ramuri ale economiei, în anul 2001

- % -

Ramura	Pondere efectivă în 2001	Diferență ponderi 2001-1989	Import necompetitiv	Import competitiv	Pondere import competitiv în total import
1	2	3	4	5	6
1. Agricultură	2,8	2,2	1,7	0,5	22,7
2. Industria extractivă	27,9	-0,2	27,9	0,0	0,0
3. Industria bunuri consum tradiționale	20,4	17,5	11,7	8,7	49,7

1	2	3	4	5	6
4. Industria bunuri intermediare	30,2	24,3	18,1	12,1	40,0
5. Industria bunuri de echipament	43,6	34,8	32,1	11,5	26,4
6. Energie, gaz, apă	10,1	-2,1	10,1	0,0	0,0
7. Construcții	0,6	0,1	5,9	0,1	1,7
8. Comerț, hoteluri, restaurante	7,5	7,5	3,75	3,8	50,0
9. Transporturi, telecomunicații	17,6	17,6	11,7	5,9	33,5
10. Servicii financiare și pentru întreprinderi	7,2	7,0	4,9	2,1	30,0
11. Servicii sociale	-2,6	-2,6	-2,6	0,0	0,0

Sursa: Idem tabelul 2.1.

Tabelul 2.7

Proporția importurilor în total resurse care ar asigura echilibrul balanței comerciale, în condițiile exportului din anul 2001

- % -

Ramura	Ponderea importurilor necompetitive	Ponderea importurilor competitive	Ponderea importului total
1. Agricultură	1,7	0,2	1,9
2. Industria extractivă	27,9	0,0	27,9
3. Industria bunuri de consum tradiționale	11,7	3,0	14,7
4. Industria bunuri intermediare	18,1	4,1	22,2
5. Industria bunuri de echipament	32,1	3,9	36,0
6. Energie, gaz, apă	10,1	0,0	10,1
7. Construcții	5,9	0,0	5,9
8. Comerț, hoteluri, restaurante	3,7	1,3	5,0
9. Transporturi, telecomunicații	11,7	2,0	13,7
10. Servicii financiare și pentru întreprinderi	4,9	0,7	5,6
11. Servicii sociale	0,0	0,0	0,0

Sursa: Idem tabelul 2.1.

B. Raționalizarea consumurilor energetice

Pentru realizarea acestui obiectiv, s-au avut în vedere două variante de reducere a consumurilor intermediare în ramura “energie, gaz, apă” cu 10,8% și, respectiv, cu 16%, în condițiile menținerii constante a volumului și structurii utilizării finale a producției.

Calculul efectelor de antrenare în amonte ale exporturilor în condițiile reducerii cu 10,8% a consumurilor intermediare ale ramurii “energie, gaz, apă” relevă valori foarte apropiate de cele obținute în cazul utilizării datelor inițiale. Astfel, multiplicatorul real al exportului se reduce de la 199,5% la 198,7%, iar ponderea importului cumulat necesar pentru susținerea exportului de la 39,2% la 39,1% (tabelul 2.8).

Pe ramuri, diminuări mai mari de 0,1% ale multiplicatorului real al exportului în amonte se întâlnesc în industria producătoare de bunuri de consum tradiționale, industria producătoare de bunuri intermediare, industria producătoare de bunuri de echipament.

Tabelul 2.8

Indicatorii efectelor de antrenare în amonte ai exporturilor aferente anului 2001 și ai reducerii cu 10,8% a consumurilor energetice intermediare

- % -

Ramura	Structură export	Pondere import	Multipliator standard	Multipliator real	Import cumulat	Export real
1. Agricultură	2,2	2,8	183,4	4,0	-0,3	1,9
2. Industria extractivă	4,8	27,9	155,4	7,4	1,9	2,9
3. Industria bun. cons. tradiț.	39,0	20,5	222,2	86,6	14,2	24,8
4. Industria bun. intermed.	17,7	30,2	203,5	36,1	8,6	9,1
5. Industria bun. de echipament	18,0	43,6	159,0	28,7	10,0	8,0
6. Energie, gaz, apă	0,6	1,1	201,2	1,2	0,1	0,5
7. Construcții	0,5	0,6	170,3	0,8	0,1	0,4
8. Comerț, hoteluri, restaurante	0,3	7,5	156,4	0,5	0,0	0,3
9. Transporturi, telecomunicații	7,1	17,6	176,2	12,6	2,2	4,9
10. Servicii financiare și pentru întreprinderi	4,0	7,2	193,8	7,7	0,8	3,2
11. Servicii sociale	5,8	-2,6	227,2	13,1	0,9	4,9
Total	100,0	-	20,0	198,7	39,1	60,9

Sursa: Idem tabelul 2.1.

Deoarece ponderea importului cumulat necesar pentru susținerea exportului se reduce cu 0,1%, distribuția exportului real pe ramuri ale economiei se menține practic constantă.

În ceea ce privește multiplicatorii reali ai exportului în aval, se constată o scădere a respectivului indicator comparativ cu datele inițiale cu 0,6% în ramura “energie, gaz, apă” și cu 0,2% în industria extractivă (tabelul 2.9).

În cazul reducerii cu 16% a consumurilor intermediare ale ramurii producătoare de utilități (energie, gaz, apă), multiplicatorul real al exportului pe ansamblul economiei este de 198,3% (tabelul 2.10).

Pe ramuri, s-a înregistrat, în comparație cu varianta reducerii cu 10,8% a consumurilor energetice intermediare, diminuări ale multiplicatorului real al exportului în industria producătoare de bunuri de consum tradiționale și industria producătoare de bunuri de echipament cu 0,1% și în industria producătoare de bunuri intermediare cu 0,2%.

Tabelul 2.9

**Indicatorii efectelor de antrenare în aval ai exporturilor aferente
anului 2001 și ai reducerii cu 10,8% a consumurilor energetice
intermediare**

- % -

Ramura	Struct. export	Ponde- re import	Multi- plic. stan- dard	Multipl. standard norma- lizat	Multi- plic. real	Import cumulat	Export real
1. Agricultură	2,2	2,8	180,9	16,4	15,6	0,4	1,8
2. Industria extractivă	4,8	27,9	268,5	24,4	18,6	5,2	-0,4
3. Industria bun.cons. tradiț.	39,0	20,5	156,4	14,2	49,3	10,1	27,9
4. Industria bun. intermed.	17,7	30,2	224,9	20,4	31,8	9,6	8,1
5. Industria bun. de echipament	18,0	43,6	153,6	14,0	23,3	10,2	7,8
6. Energie, gaz, apă	0,6	1,1	269,3	24,5	16,6	0,2	0,4
7. Construcții	0,5	0,6	126,8	11,5	2,3	0,0	0,5
8. Comerț, hoteluri, restaurante	0,3	7,5	136,8	12,4	3,9	0,3	0,0
9. Transporturi, telecomunicații	7,1	17,6	180,3	16,4	15,1	2,6	4,5
10. Servicii financiare și pentru întreprinderi	4,0	7,2	187,7	17,1	10,9	0,8	3,2
11. Servicii sociale	5,8	-2,6	163,3	14,8	11,4	-0,3	6,1
Total	100,0	-	2048,6	186,2	198,7	39,1	60,9

Sursa: Idem tabelul 2.1.

Tabelul 2.10

**Indicatorii efectelor de antrenare în amonte ai exportului aferent
anului 2001 și ai reducerii cu 16% a consumurilor energetice
intermediare**

- % -

Ramura	Struct. export	Pon- dere import	Multipli- catori standard	Multipli- catori reali	Import cumulat	Export real
1. Agricultură	2,2	2,8	183,2	4,0	0,3	1,9
2. Industria extractivă	4,8	27,9	155,2	7,4	1,9	2,9
3. Industria bun. cons. tradiț.	39,0	20,5	221,8	86,5	14,2	24,8
4. Industria bun. intermed.	17,7	30,2	202,8	35,9	8,6	10,1
5. Industria bun. de echipament	18,0	43,6	158,7	28,6	10,0	8,0
6. Energie, gaz, apă	0,6	1,1	200,1	1,2	0,1	0,5
7. Construcții	0,5	0,6	170,0	0,8	0,1	0,4
8. Comerț, hoteluri, restaurante	0,3	7,5	156,2	0,5	0,0	0,3
9. Transporturi, telecomunicații	7,1	17,6	175,9	12,5	2,2	4,9
10. Servicii financiare și pentru întreprinderi	4,0	7,2	193,5	7,7	0,8	3,2
11. Servicii sociale	5,8	-2,6	226,7	13,1	0,9	4,9
Total	100,0	-	2048,6	198,3	39,1	60,9

Sursa: Idem tabelul 2.1.

Distribuția pe ramuri a exportului real rămâne practic neschimbată. Examinarea multiplicatorilor în aval (tabelul 2.11) relevă faptul că, în comparație cu varianta reducerii cu 10,8% a consumurilor energetice intermediare, atât valorile multiplicatorilor standard normalizate, cât și cele ale multiplicatorilor reali sunt practic neschimbate în cazul a 9 ramuri. Diminuări ale multiplicatorului real se înregistrează în ramura „energie, gaz, apă” (cu 0,3%) și în industria extractivă (cu 0,1%). Drept urmare, distribuția pe ramuri a exportului real se menține practic constantă.

Tabelul 2.11

**Indicatorii efectelor de antrenare în aval ai exporturilor aferente
anului 2001, în condițiile reducerii cu 16% a consumurilor
energetice intermediare**

- % -

Ramura	Struct. export	Pon- dere import	Multi- plic. stan- dard	Multipl. standard normali- zat	Multi- plic. real	Import cumulat	Export real
1. Agricultură	2,2	2,8	180,9	16,4	15,6	0,4	1,8
2. Industria extractivă	4,8	27,9	267,6	24,3	18,5	5,2	-0,4
3. Industria bun. cons. tradiț.	39,0	20,5	156,4	14,2	49,3	10,1	27,9
4. Industria bun. intermed.	17,7	30,2	224,8	20,4	31,8	9,6	8,1
5. Industria bun. de echipament	18,0	43,6	153,6	14,0	23,3	10,2	7,8
6. Energie, gaz, apă	0,6	1,1	266,1	24,2	16,3	0,2	0,4
7. Construcții	0,5	0,6	126,8	11,5	2,3	0,0	0,5
8. Comerț, hoteluri, restaurante	0,3	7,5	136,8	12,4	3,9	0,3	0,0
9. Transporturi, telecomunicații	7,1	17,6	180,3	16,4	15,1	2,6	4,5
10. Servicii financiare și pentru întreprinderi	4,0	7,2	187,6	17,1	10,9	0,8	3,2
11. Servicii sociale	5,8	-2,6	163,2	14,8	11,4	-0,3	6,1
Total	-	-	-	-	198,3	39,1	60,9

Sursa: Idem tabelul 2.1.

C. Modificarea structurii economice și a exportului

În această simulare, s-a avut în vedere modificarea structurii exportului, respectiv o scădere a ponderii industriei producătoare de bunuri de consum tradiționale cu 4% și o creștere cu câte 2% a proporției industriei producătoare de bunuri intermediare și, respectiv, a industriei producătoare de bunuri de echipament.

De asemenea, s-a luat în considerare o creștere cu câte 5% a producției livrate de industria producătoare de bunuri de echipament către industria producătoare de bunuri de consum tradiționale și, respectiv, către industria producătoare de bunuri intermediare, concomitent cu reducerea

corespunzătoare a producției destinate utilizării finale. Pe de altă parte, a fost redus cu 10% gradul de penetrare a importurilor în total resurse în cele trei grupe de subramuri ale industriei prelucrătoare (tabelul 2.12).

În condițiile menționate anterior, multiplicatorul real al exporturilor pe ansamblul economiei este de 198,0%, iar proporția exporturilor cumulate în susținerea exporturilor este de 37%. Reducerea cu 1,5% a efectelor de antrenare în amonte este datorată în principal industriei producătoare de bunuri de consum, al cărei multiplicator real se diminuează de la 86,9% la 78,1%, în timp ce în celelalte două grupe de subramuri ale industriei prelucrătoare respectivul indicator înregistrează o creștere de 4,4% în industria producătoare de bunuri intermediare și de 3,1% în industria producătoare de bunuri de echipament. Creșterea exportului real de la 60,8% la 63,0% apare tot ca o consecință a modificării structurii exportului menționată anterior, dar și a reducerii gradului de penetrare al importurilor de completare.

Tabelul 2.12

**Indicatorii efectelor de antrenare ai exporturilor în amonte, în
contextul restructurării economiei**

- % -

Ramura	Struct. export	Ponde- re import	Multipli- cator standard	Multipli- cator real	Import cumulat	Export real
1. Agricultură	2,2	2,8	183,8	4,0	0,3	1,9
2. Industria extractivă	4,8	27,9	155,8	7,5	1,9	2,9
3. Industria bun. cons. tradiț.	35,0	18,4	223,1	78,1	11,8	23,2
4. Industria bun. intermed.	19,7	27,2	205,1	40,4	8,8	10,9
5. Industria bun. de echipament	20,0	39,2	159,6	31,9	10,1	9,9
6. Energie, gaz, apă	0,6	1,1	203,4	1,2	0,1	0,5
7. Construcții	0,5	0,6	170,8	0,9	0,1	0,4
8. Comerț, hoteluri, restaurante	0,3	7,5	156,8	0,5	0,0	0,3
9. Transporturi, telecomunicații	7,1	17,6	176,7	12,5	2,1	5,0
10. Servicii financiare și pentru întreprinderi	4,0	7,2	194,4	7,8	0,8	3,2
11. Servicii sociale	5,8	0,0	228,0	13,2	1,0	4,8
Total	100,0	-	-	198,0	37,0	63,0

Sursa: Idem tabelul 2.1.

Concluzii similare se pot trage și în ceea ce privește efectele de antrenare în aval. Este de menționat că, în acest caz, se observă o creștere a „deficitului comercial” al industriei extractive (tabelul 2.13)

Tabelul 2.13

**Indicatorii efectelor de antrenare în aval ai exporturilor,
în contextul restructurării economiei**

- % -

Ramura	Struct. export	Pon- dere import	Multi- plic. stan- dard	Multipl. standard normali- zat	Multi- plic. real	Im- port cu- mulat	Ex- port real
1. Agricultură	2,2	2,8	180,9	16,4	14,4	0,4	1,8
2. Industria extractivă	4,8	27,9	270,2	24,6	19,0	5,3	-0,5
3. Industria bun. cons. tradiț.	35,0	18,4	156,4	14,2	44,4	8,2	26,8
4. Industria bun. intermed.	19,7	27,2	225,0	20,5	34,0	9,2	10,5
5. Industria bun. de echipament	20,0	39,2	154,1	14,0	25,5	10,0	10,0
6. Energie, gaz, apă	0,6	1,1	275,4	25,0	17,4	0,2	0,4
7. Construcții	0,5	0,6	126,9	11,5	2,3	0,0	0,5
8. Comerț, hoteluri, restaurante	0,3	7,5	136,8	12,4	3,7	0,3	0,0
9. Transporturi, telecomunicații	7,1	17,6	180,4	16,4	15,0	2,6	4,5
10. Servicii financiare și pentru întreprinderi	4,0	7,2	187,9	17,1	10,9	0,8	3,2
11. Servicii sociale	5,8	0,0	163,4	14,9	11,3	0,0	5,8
Total	100,0	-	-	-	198,0	37,0	63,0

Sursa: Idem tabelul 2.1.

Având în vedere modificarea efectelor de antrenare induse de activitatea de export ca urmare a variantelor propuse de restructurare a aparatului productiv, se poate calcula creșterea volumului de export necesară pentru a se obține echilibrul balanței de plăți. În condițiile anului 2001, când deficitul balanței comerciale reprezenta 23,6% din valoarea exportului, iar exportul real era de 60,9%, ar fi fost necesară o creștere de 38,9% pentru a se asigura egalitatea dintre exporturi și importuri (tabelul 2.14).

Tabelul 2.14

Creșterea relativă a volumului exportului necesară pentru echilibrarea balanței comerciale

- % -

Varianta	Deficit comercial/export	Export real	Creșterea relativă a exportului
V ₀	-23,69	60,8	38,96
V ₁	-23,65	60,9	38,83
V ₂	-23,63	60,9	38,80
V ₃	-23,69	63,0	37,60

Notă: V₀= condițiile anului 2001;

V₁= condițiile anului 2001 și reducerea consumurilor energetice intermediare cu 10,8%;

V₂= condițiile anului 2001 și reducerea consumurilor energetice intermediare cu 16%;

V₃ = condițiile anului 2001 și restructurarea exportului industriei prelucrătoare.

În cazul când consumurile energetice intermediare s-ar reduce cu 10,8%, majorarea exportului ar trebui să fie de 38,83%, iar când reducerea consumurilor este de 16%, sporirea exportului ar fi de 38,80%. În cea de a treia variantă, datorită creșterii exportului real, sporirea volumului total al exportului este necesar să fie de 37,6%.

2.4. Direcții de acțiune pentru îmbunătățirea legăturilor dintre ramuri și reducerea deficitului balanței comerciale

Din cele arătate anterior, a rezultat că în țara noastră se manifestă un grad ridicat de penetrare a importurilor în totalul resurselor utilizate. Din acest motiv, reducerea substanțială a deficitului balanței comerciale în condițiile menținerii actualei structuri a aparatului productiv și a legăturilor dintre ramuri și, implicit, dintre agenții economici ar presupune o creștere impresionantă a exporturilor. Dar, așa cum arată evoluțiile din perioada 2002-2004, majorarea constantă a valorii exporturilor nu conduce automat la diminuarea deficitului balanței comerciale.

În consecință, alături de adoptarea unor măsuri pentru stimularea exportului, este necesar să se acționeze pentru reducerea gradului de penetrare a importurilor în totalul resurselor utilizate. În contextul unei economii deschise, adoptarea unor strategii de substituie a importurilor nu este ușor de transpus în practică, deoarece, pe lângă efectele benefice pe

termen scurt, pot să apară o serie de inconveniente pe termen lung, cum ar fi: blocarea unor oportunități de cooperare cu parteneri externi sau inducerea de distorsiuni în funcționarea piețelor. Acțiunile au drept scop diminuarea sensibilă a importurilor competitive care să nu intre în contradicție cu logica economiei de piață. Pentru atingerea acestui obiectiv, un rol important revine identificării distribuției importurilor competitive în cadrul diferitelor ramuri și activități economice. Apoi se pot evalua cauzele care determină ca agenții economici să prefere produse și servicii din import unora similare oferite de producătorii autohtoni. Este recomandabil să se identifice eventualele blocaje din calea competitivității agenților economici autohtoni și a asimetriei informaționale.

Ca mijloace de acțiune se pot utiliza:

- a) îmbunătățirea informării și facilitarea contactelor dintre agenții economici autohtoni interesați;
- b) acordarea de stimulente agenților economici pentru modernizarea tehnologiei utilizate;
- c) consolidarea asociațiilor producătorilor autohtoni din domeniile unde se înregistrează proporții ridicate ale importurilor competitive și difuzarea în cadrul acestora a bunelor practici referitoare la organizarea producției și a muncii sau la pregătirea personalului;
- d) încurajarea creării și dezvoltării de parteneriate între agenții economici autohtoni și investitorii străini pentru creșterea efectelor de antrenare ale investițiilor străine directe în economia românească, evitându-se astfel „explozia” importurilor.

Bibliografie

- Baciu A.; Pascu A., *Modele ale balanței legăturilor dintre ramuri*, Editura Științifică și Enciclopedică, București, 1982
- European Commission, *Needs of Objective 1 in the EU 15 and Accession Countries in Areas Eligible for Structural Funds*
- Pavelescu, F.M., *Progresul tehnologic și ocuparea forței de muncă*, Editura IRLI, București, 1997
- Pavelescu, F.M., *Corelația dintre dinamica cererii interne și a exportului*, în “Revista română de economie” nr. 2/2003
- Stone, R., *Input-Output and National Accounts*, OECD, Paris, 1961
- Zaman, Gh., *La corrélation entre le produit social, le revenu national et les dépenses matérielles*, în “Revue Roumaine des Sciences Sociales”, no. 1-2/1986
- Zaman, Gh.; Vasile, V. (coord.), *Evoluții structurale ale exportului în România. Model de prognoză a exportului și importului pe ramuri CAEN*, Ed. Expert, București, 2004

3. PRODUCTIVITATEA MUNCII ÎN INDUSTRIA PRELUCRĂTOARE DIN ROMÂNIA ÎN CONTEXT EUROPEAN. POTENȚIALUL DE COMPETITIVITATE LA EXPORT

Autori:

dr. Maria POENARU

dr. Maria MOLNAR

dr. Valentina VASILE

3.1. Introducere

Productivitatea este un indicator care măsoară performanțele economice ale unei perioade și poate fi considerată ca un “stadiu intermediar”, dar critic al obiectivului general de îmbunătățire a competitivității, un catalizator pentru dezvoltarea economică viitoare. Ea exprimă un rezultat al procesului de producție care poate sta la baza deciziilor politice referitoare la export și la competitivitate.

Totuși, performanțele referitoare la producție și, respectiv, la productivitate nu constituie o garanție pentru succese viitoare în materie de export și de competitivitate în general. Dar evaluările privind productivitatea sunt extrem de necesare pentru o privire de perspectivă, strategică, în încercarea de a îmbunătăți performanțele economice, inclusiv pe cele care vizează competitivitatea prin export.

Productivitatea este definită ca un raport între producție (exprimată în diferite moduri) și inputurile utilizate în procesul de producție. Creșterea productivității este una din acele zone prin care deciziile politice pot influența îmbunătățirea competitivității la nivel macroeconomic. La nivel microeconomic, productivitatea este elementul-cheie care îi asigură firmei capacitatea de a rămâne profitabilă, iar lucrătorilor posibilitatea de a obține creșteri sustenabile de salarii. Îmbunătățirea productivității este determinată de mai mulți factori, precum: intensitatea capitalului, pregătirea profesională a forței de muncă sau eficiența managementului. O productivitate mai mare se obține atunci când poate fi realizată o producție mai mare cu inputuri de același nivel sau mai mici.

Productivitatea muncii, măsurată cu un indicator care exprimă producția ce revine pe un lucrător/salariat, constituie un important element

de evaluare a performanței economice la nivel internațional. Pentru o evaluare mai bună a potențialului de competitivitate și de valorificare la export a producției naționale sunt însă necesare analize care iau în considerație, alături de forța de muncă ocupată sau numărul de salariați, și costul muncii ca factor de producție esențial; aceasta nu numai în contextul unor comparații internaționale, ci și al evaluărilor comparative pe tipuri de activități din economia națională, care oferă posibilitatea aprecierii potențialului de competitivitate pentru perioada următoare.

Cercetarea este focalizată pe analiza productivității muncii în industria prelucrătoare. Următoarele motive au stat la baza acestei opțiuni:

- Peste tot în lume, industria prelucrătoare este nucleul dur al competitivității economice; de modul în care este structurată și specializată industria depinde, în foarte mare măsură, exportul și competitivitatea în general; de altfel, produsele industriei prelucrătoare dețin ponderea covârșitoare în exporturile României, respectiv 97% în anii 2000-2003.
- În perioada de tranziție din România, industria, în special industria prelucrătoare, a suferit modificări structurale importante, în principal pierderi de piețe externe și chiar o bună parte din piața internă pentru multe din produsele autohtone. În acest context, este util pentru oamenii de decizie politică la nivel macroeconomic, precum și pentru firme de a cunoaște potențialul câștig sau riscurile viitoare cu care se confruntă produsele românești din perspectiva competitivității.

În acest capitol se prezintă:

- O comparație între nivelul productivității muncii din România și din țările UE în activități economice din industria prelucrătoare, scop în care este efectuată mai întâi o evaluare comparativă a distribuției persoanelor ocupate/salariate și a valorii adăugate pe activități ale industriei prelucrătoare; de asemenea, estimări ale productivității muncii exprimate în termeni de valoare adăugată pe unitate de input de muncă.
- O evaluare a raportului dintre costul forței de muncă și valoarea adăugată pe activități ale industriei prelucrătoare (denumit cost unitar al forței de muncă sau costul muncii pe unitate de valoare adăugată), aceasta fiind o expresie a productivității care oferă indicii importante referitoare la măsura în care un cost relativ înalt sau scăzut al forței de muncă este un factor de modificare a structurii activităților economice în România, în conexiune cu exportul.
- O analiză a evoluției productivității muncii din industria prelucrătoare în ultimii ani și a modului în care s-a structurat aceasta în conexiune cu exportul.

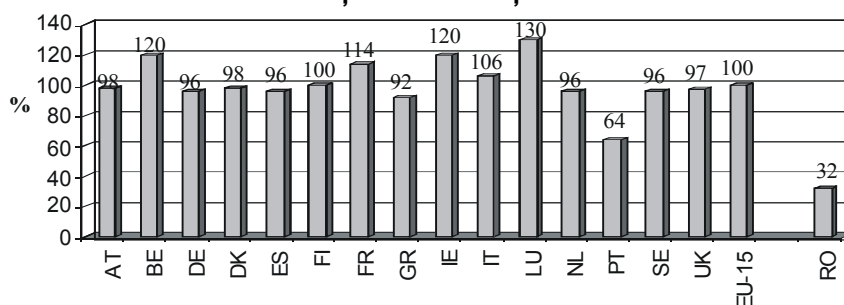
3.2. Productivitatea muncii. Comparații cu țări europene

3.2.1. Precizări metodologice

Expresia cea mai generală a productivității muncii, care oferă o măsură a decalajului existent la un moment dat între țări, este indicatorul produsul intern brut (PIB) exprimat în putere de cumpărare standard (PPS) ce revine în medie pe o persoană ocupată. Acesta este unul dintre indicatorii structurali utilizați de Comisia Europeană în evaluările referitoare la progresele înregistrate de UE și de statele membre în atingerea obiectivelor referitoare la competitivitate, cuprinse în Strategia de la Lisabona (2000)¹. În România, indicatorul PIB (în PPS) ce revine în medie la o persoană ocupată reprezintă 31,7% din cel al UE-15 pentru anul 2003² (graficul 3.1).

Graficul 3.1

**PIB (în PPS) pe o persoană ocupată în 2003.
Performanța relativă față de UE-15**



Notă: În grafic, țările sunt desemnate prin codurile oficiale.

Sursa: Pentru țările UE-15: EC, 2004, Report from the Commission to the Spring European Council. Delivering Lisbon. Reforms for the Enlarged Union, p. 61; pentru România: EC, 2004, Regular Report on Romania's Progress towards Accession, p. 155.

¹ În Raportul Comisiei Europene la Consiliul European de primăvară din anul 2004, se aprecia că productivitatea muncii pe persoană ocupată în UE-15 (exprimată prin PIB în PPS) reprezenta în 2003 72% din cea calculată pentru SUA, respectiv productivitatea muncii din SUA era cu 20% mai mare decât cea din UE-15 (EC, Report from the Commission to the Spring European Council. Delivering Lisbon. Reforms for the Enlarged Union, 2004, p. 7).

² 2004, Regular Report on Romania's Progress towards Accession, p. 155.

Decalajul de productivitate dintre România și statele membre ale UE-15 astfel exprimat spune prea puțin în legătură cu principalii factori care au dus la configurarea unor structuri industriale cu potențial de export în România. De aceea, vom încerca o analiză mai detaliată a productivității muncii pe sectoare de activitate ale industriei prelucrătoare, potrivit clasificării CAEN Rev.1.

Analiza datelor referitoare la productivitatea muncii din industria prelucrătoare pe activități economice în România comparativ cu țări ale UE este efectuată în ideea relevării unor aspecte referitoare la structurile industriale care au o strânsă legătură cu specializarea și, respectiv, cu exportul de bunuri industriale.

Caseta 3.1

Clasificarea activităților economice pe sectoare și subsectoare

Sistemul de clasificare CAEN Rev.1 a activităților economice cuprinde 17 secțiuni ale căror coduri sunt desemnate printr-o singură literă; de exemplu, litera C pentru activitățile din industria extractivă sau litera D pentru activitățile industriei prelucrătoare. Două dintre secțiuni, industria extractivă și industria prelucrătoare, sunt împărțite în 16 subsecțiuni desemnate de coduri formate din două litere.

Informațiile oferite de SBS (Structural Business Statistics) referitoare la producție (valoarea adăugată), ocupare, număr de ore lucrate, costul forței de muncă etc. sunt pentru industrie și servicii comerciale. Redăm clasificarea și codurile activităților, conform CAEN Rev. 1, pentru care sunt disponibile date necesare pentru analiza comparativă.

C = industria extractivă;

D = industria prelucrătoare;

DA = alimentară și băuturi; produse din tutun;

DB = produse textile și articole de îmbrăcăminte;

DC = pielărie și încălțăminte;

DD = prelucrarea lemnului și produselor din lemn (exclusiv mobilă);

DE = celuloză, hârtie și produse din hârtie; edituri, poligrafie și reproducerea pe suporturi a înregistrărilor;

DF = prelucrarea țițeiului, cocsificarea cărbunelui și tratarea combustibililor nucleari;

DG = substanțe și produse chimice;

DH = produse din cauciuc și mase plastice;

DI = materiale de construcții și alte produse nemetalice;

DJ = metalurgie; construcții metalice și produse din metal;

DK = mașini și echipamente (exclusiv echipamente electrice și optice); mijloace ale tehnicii de calcul și de birou;

DL = mașini și aparate electrice;

DM = mijloace de transport rutier; mijloace de transport neincluse în altă parte;
 DN = mobilier și alte mijloace neincluse în altă parte;
 E = energie electrică, termică, gaze și apă;
 F = construcții;
 G = comerț;
 H = hoteluri și restaurante;
 I = transport și comunicații;
 K = tranzacții imobiliare, închirieri și servicii prestate în principal întreprinderilor.

Cu toate că nu dispunem de o bază informațională comună, evaluarea este realizată utilizând, pentru țările UE, date EUROSTAT/SBS¹ pentru anul 2000, iar pentru România, rezultatele unor calcule proprii (pentru același an) efectuate pe baza datelor INS, cu respectarea, pe cât a fost posibil, a conținutului indicatorilor privind: ocuparea, producția sau valoarea adăugată și costul forței de muncă. În cazul României, structura ocupării forței de muncă a fost determinată pe baza indicatorului numărul mediu anual al salariaților, spre deosebire de datele SBS, care se referă la forța de muncă ocupată². În ceea ce privește valoarea adăugată ca expresie a producției, datele pentru România se referă la valoarea adăugată brută.

În analiza privind productivitatea, structura forței de muncă ocupate/salariaților și a valorii adăugate din industria prelucrătoare este

¹ *Structural Business Statistics (SBS) se bazează pe informații colectate din întreprinderi de toate dimensiunile de către institutele naționale de statistică, utilizând definiții comune ale variabilelor și un sistem comun de clasificare. În prezent, datele acoperă activitățile din industrie și servicii după clasificarea CAEN Rev. 1, sectoarele C-K (exclusiv sectorul J – servicii financiare, precum și administrația publică, serviciile de educație, sănătate și sociale). Datele sunt disponibile pentru anii 1995-2000 pentru toate statele membre ale UE, cu excepția Greciei.*

² *În SBS, forța de muncă ocupată se referă la numărul persoanelor care lucrează în unitatea de observare (o întreprindere), inclusiv proprietarii care lucrează și partenerii care lucrează în mod regulat în unitate, membrii de familie neremunerați care participă la activitatea unității, precum și cei care lucrează în afara unității, dar aparțin și sunt plătiți de aceasta (reprezentanți de vânzări, personal care livrează mărfuri, echipe de reparații și întreținere). Această anchetă mai cuprinde lucrătorii cu timp parțial și sezonieri, ucenicii și lucrătorii la domiciliu care sunt pe statul de plată.*

realizată și prezentată pe activități economice grupate în trei sectoare mari, având următoarea componență:

1. **industrii primare (basic industries): DA, DB, DC, DD, DE, DH, DI și DN;**
2. **combustibili și produse chimice: DF și DG;**
3. **industrii avansate tehnologic (engineering): DJ, DK, DL și DM.**

Această grupare a activităților din industria prelucrătoare poate fi asociată, într-o anumită măsură, cu categorii de produse realizate cu consum mai mare de muncă și/sau de materii prime, așa cum sunt cele din industriile primare sau cele care încorporează tehnologii avansate, sunt capital intensive și/sau implică utilizarea de forță de muncă înalt calificată¹.

Un reper important pentru întreaga analiză referitoare la problemele și importanța productivității muncii din industria prelucrătoare a României în relație cu evoluția și configurația exportului este oferit de datele privind exporturile de bunuri din industria prelucrătoare conform acestei grupări (tabelul 3.1).

Potrivit calculelor noastre, ponderea cea mai mare, respectiv două treimi, din bunurile industriei prelucrătoare exportate provine din industriile primare și mai puțin de un sfert din industriile avansate. Această configurație structurală a exporturilor din industria prelucrătoare a României, în contextul unei concurențe acerbe pentru câștigare de piețe și pentru competitivitate în condițiile globalizării și ale integrării României în piața unică europeană, pune probleme mai complexe legate de orientări strategice pe termen lung.

Se pune întrebarea în ce măsură actuala structură a industriei prelucrătoare va putea susține în continuare exporturile României și dacă nu se impune o schimbare de viziune strategică, de politici și de mecanisme menite să încurajeze dezvoltarea unor activități industriale pentru care România dispune de condiții favorabile. În această idee, evaluările referitoare la productivitatea muncii din industria prelucrătoare (pe

¹ O grupare a activităților din industria prelucrătoare în: capital-intensive, munco-intensive și alte activități a fost realizată în vederea analizei specializării în industria prelucrătoare a țărilor din UE-25. Într-un studiu elaborat din această perspectivă, se arată că, în 2001, o pondere de 31% din valoarea adăugată obținută în industria prelucrătoare a fost generată de activități capital-intensive și 14% în activități munco-intensive (pentru detalii, vezi: Hendrikus Storm, Specialisation in manufacturing in EU, EUROSTAT, "Statistics in focus. Industry, Trade and Services", 41/2004).

o astfel de grupare) din România comparativ țări din Uniunea Europeană pot oferi repere importante din acest punct de vedere.

Tabelul 3.1

**Volumul și structura exporturilor din industria prelucrătoare a
României, în perioada 2000-2003**

	2000	2001	2002	2003
Volumul exporturilor FOB, milioane euro				
Industria prelucrătoare - total	10890	12280	14205	15135
1. Industrii primare	7241	8268	9277	9963
- Alimente, băuturi, tutun (DA)	162	212	184	207
- Textile și îmbrăcăminte (DB+DC)	3628	4529	5096	5384
- Metale și produse din metal (DJ)	1903	1783	1923	2084
- Alte industrii primare (DD+DE+DH+DI+DN)	1548	1744	2074	2288
2. Chimie, combustibili (DG+DF)	1445	1406	1747	1693
3. Industrii avansate	2204	2614	3181	3479
- Mașini și echipamente (DK)	705	839	879	998
- Ap. și instr. electrice, comunic., medic., optice (DL)	879	1076	1448	1558
- Echipamente de transport (DM)	620	699	854	923
Structură				
Industria prelucrătoare - total	100,0	100,0	100,0	100,0
1. Industrii primare	66,5	67,3	65,3	65,8
- Alimente, băuturi, tutun (DA)	1,5	1,7	1,3	1,4
- Textile și îmbrăcăminte (DB+DC)	33,3	36,9	35,9	35,5
- Metale și produse din metal (DJ)	17,5	14,5	13,5	13,8
- Alte industrii primare (DD+DE+DH+DI+DN)	14,2	14,2	14,6	15,1
2. Chimie, combustibili (DG+DF)	13,3	11,4	12,3	11,2
3. Industrii avansate	20,2	21,3	22,4	23,0
- Mașini și echipamente (DK)	6,4	6,8	6,2	6,6
- Ap. și instr. electrice, comunic., medic., optice (DL)	8,1	8,8	10,2	10,3
- Echipamente de transport (DM)	5,7	5,7	6,0	6,1

Sursa: Calcule proprii pe baza datelor INS, Anuarul statistic al României 2003, p. 466; 2004, p. 458.

3.2.2. Distribuția ocupării și a valorii adăugate în industria prelucrătoare

Înainte de a prezenta rezultatele estimărilor comparative referitoare la structura ocupării și a valorii adăugate în industria prelucrătoare, este important de precizat faptul că există diferențe semnificative între România

și țările membre ale UE în ceea ce privește ponderea forței de muncă ocupate în agricultură, industrie și servicii și participarea acestor sectoare la crearea PIB. Astfel, în timp ce în România ponderea populației ocupate este în prezent (2003) de aproximativ 35% în agricultură și de 25% în industrie și construcții, iar în cele mai multe state ale UE de 5-10% în agricultură și de 25-30% în industrie și construcții, aportul acestora la crearea PIB este, în cazul României, de 12% pentru agricultură și 42% pentru industrie și construcții, iar în cazul celor mai multe state ale UE, în jurul a 3-4% pentru agricultură și de 30% pentru industrie și construcții.

În anul 2000, aproximativ o treime (31,8%) din forța de muncă din industria prelucrătoare din țările UE-14 (exclusiv Grecia, pentru care nu sunt încă informații) lucra în activități avansate ale industriei, în România această pondere fiind de aproape un sfert (23,1%). Industriile avansate din cele 14 țări UE aveau o contribuție de aproape 35% la crearea valorii adăugate din industria prelucrătoare, în timp ce în România aceasta era (în același an, 2000) de numai 16,7%¹, la mai puțin de jumătate din cea din țările UE-14 (tabelele 3.2 și 3.3).

Dintre țările europene, ponderi semnificativ mai mari ale forței de muncă ocupate în activități avansate ale industriei se înregistrează în Germania (41,5%), Suedia (39,8%), Irlanda (35,1%). Dar foarte important este de subliniat faptul că în aceste țări, ca de altfel în cea mai mare parte a țărilor UE-14, aportul acestei grupe de activități (industrii avansate) la totalul valorii adăugate din industria prelucrătoare este mai mare comparativ cu ponderea forței de muncă ocupate în totalul forței de muncă ocupate în activitățile industriale, 34,6% față de 31,8% (tabelul 3.3). Între țările din această categorie, se numără Germania (44,5% comparativ cu 41,5%), Finlanda (38,3% comparativ cu 33,8%), Franța (34,0% comparativ cu 31,0%), Suedia (40,7% comparativ cu 39,8%).

¹ Menționăm că această comparație trebuie privită cu o anumită rezervă, dat fiind faptul că, în timp ce pentru țările din UE este utilizat indicatorul valoare adăugată la prețul factorilor (adică venitul obținut din activități rezultat după ce au fost operate ajustările necesare pentru subvențiile pe produse și taxele indirecte, inclusiv TVA), pentru România am dispus numai de indicatorul valoare adăugată brută neajustată (inclusiv subvențiile pe produse și exclusiv impozitele pe produse și TVA). În aceste condiții, indicatorul estimat pentru România este ușor supraestimat. Cu toate acestea, el semnalează faptul că între România și țările Uniunii Europene există diferențe mari în structurile industriei prelucrătoare.

Tabelul 3.2

Structura forței de muncă și a valorii adăugate pe sectoare de activitate din industria prelucrătoare, în România și UE, %

	UE-14	România*	
	2000	2000	2002
Forța de muncă ocupată (% din total industrie prelucrătoare)			
1. Industрии primare (basic manufacturing)	61,8	70,8	72,9
- Alimente, băuturi, tutun (DA)	12,6	11,1	10,5
- Textile și îmbrăcăminte (DB+DC)	8,6	28,3	31,0
- Metale și produse din metal (DJ)	14,4	10,4	10,2
- Alte industrii primare (DD+DE+DH+DI+DN)	26,1	21,0	21,2
2. Chimie, combustibili (DG+DF)	6,4	6,1	5,1
3. Industрии avansate (engineering)	31,8	23,1	21,9
- Mașini și echipamente (DK)	10,9	9,7	8,9
- Ap. electrice, de comunicații, medicale, optice (DL)	11,7	4,9	5,1
- Echipamente de transport (DM)	9,3	8,5	7,9
Valoarea adăugată (% din total industrie prelucrătoare)			
1. Industрии primare (basic manufacturing)	52,9	73,1	72,1
- Alimente, băuturi, tutun (DA)	11,0	31,5	29,4
- Textile și îmbrăcăminte (DB+DC)	4,9	11,9	12,4
- Metale și produse din metal (DJ)	13,0	9,2	8,9
- Alte industrii primare (DD+DE+DH+DI+DN)	24,0	20,5	21,4
2. Chimie, combustibili (DG+DF)	12,5	10,2	9,6
3. Industрии avansate (engineering)	34,6	16,7	18,3
- Mașini și echipamente (DK)	10,8	6,2	5,9
- Ap. electrice, de comunicații, medicale, optice (DL)	13,4	5,1	5,5
- Echipamente de transport (DM)	10,4	5,4	6,9

*Pentru forța de muncă a fost utilizat indicatorul numărul mediu de salariați.

Sursa: Pentru țările UE: EUROSTAT, Employment in the market economy in the European Union – An analysis of the structural business statistics, Theme 4 – Industry, trade and services, 2003, p. 10.

Pentru România: Calcule proprii pe baza datelor INS, Anuarul statistic al României 2004, p. 98 și 125.

Tabelul 3.3

**Structura ocupării și a valorii adăugate din industria prelucrătoare în țări ale UE
și în România, 2000**

	AT	BE	DE	DK	ES	FI	FR	IE	IT	LU	NL	PT	SE	UK	EU- 14	RO*	
																2000	2002
Forța de muncă ocupată (% din total)																	
1. Industрии primare (basic manufacturing)	65,9	64,7	51,7	65,4	72,7	60,9	61,2	55,3	67,9	80,7	64,0	82,0	54,7	61,7	61,8	70,8	72,9
- Alimento, băuturi, tutun (DA)	12,8	15,3	11,7	18,4	14,6	9,5	15,7	19,3	9,1	12,9	16,8	11,4	8,4	13,1	12,6	11,1	10,5
- Textile și îmbrăcăminte (DB+DC)	6,21	8,4	3,2	3,4	12,4	3,6	6,8	5,5	17,0	3,9	3,6	32,3	1,9	6,9	8,6	28,3	31,0
- Metale și produse din metal (DJ)	5,5	15,9	14,2	12,1	15,1	12,6	14,3	6,3	16,8	32,1	14,4	10,1	15,9	12,5	14,4	10,4	10,2
- Alte industrii primare (DD+DE+DH+DI+DN)	31,4	25,1	22,6	31,6	30,6	35,2	24,4	24,2	24,9	31,8	29,2	28,3	28,4	29,3	26,1	21,0	21,2
2. Chimie, combus- tibili (DG+DF)	4,8	11,2	6,9	4,9	5,6	5,2	7,8	9,6	4,8	4,5	8,5	2,7	5,5	6,7	6,4	6,1	5,1
3. Industрии avansate (engineering)	29,3	24,1	41,5	29,7	21,7	33,8	31,0	35,1	27,3	14,8	27,5	15,3	39,8	31,6	31,8	23,1	21,9
- Mașini + echipamente (DK)	12,0	6,5	14,5	15,0	7,1	13,7	8,2	5,8	12,0	8,0	10,3	4,9	13,3	9,0	10,9	9,7	8,9
- Ap. electrice, de comunic., medic., optice (DL)	11,9	8,0	13,9	11,2	6,2	15,6	12,8	26,1	9,6	6,0	11,0	6,1	14,0	12,7	11,7	4,9	5,1
- Echipamente de transport (DM)	5,5	9,5	13,1	3,5	8,4	4,5	10,0	3,2	5,6	0,8	6,3	4,2	12,5	9,9	9,3	8,5	7,9

	AT	BE	DE	DK	ES	FI	FR	IE	IT	LU	NL	PT	SE	UK	EU- 14	RO* 2000	RO* 2002
Valoarea adăugată (% din total)																	
1. Industrier primare (basic manufacturing)	59,0	53,2	44,4	60,4	63,8	54,7	51,2	36,2	60,5	82,2	56,6	72,3	49,9	55,3	52,9	73,1	71,1
- Alimento, băuturi, tutun (DA)	9,9	11,8	8,2	18,4	14,1	5,9	12,9	15,6	8,5	8,1	17,1	12,5	7,6	13,7	11,0	31,5	29,4
- Textile și îmbrăcăminte (DB+DC)	4,2	5,31	2,3	3,4	6,7	1,8	4,3	1,3	12,5	8,7	2,3	18,0	1,2	4,0	4,9	11,9	12,4
- Metale și produse din metal (DJ)	15,1	14,4	13,3	10,6	14,6	10,6	12,8	2,2	16,1	32,4	12,0	9,0	13,7	10,7	13,0	9,2	8,9
- Alte industrii primare (DD+DE+DH+DI+DN)	29,8	21,8	20,8	28,0	28,3	36,3	21,2	17,2	23,4	33,0	25,2	32,8	27,4	27,0	24,0	20,5	21,4
2. Chimie, combustibili (DG+DF)	9,1	23,1	11,1	10,5	12,3	7,0	14,8	37,1	9,8	6,2	17,5	7,6	9,4	11,9	12,5	10,2	9,6
3. Industrier avansate (engineering)	31,9	23,7	44,5	29,1	23,9	38,3	34,0	26,6	29,7	11,5	25,8	20,0	40,7	32,8	34,6	16,7	18,3
- Mașini + echipamente (DK)	11,9	6,2	14,7	14,3	6,8	10,5	7,5	2,3	13,5	6,9	9,5	5,5	12,5	8,2	10,8	6,2	5,9
- Ap. electrice, de comunic., medic., optice (DL)	13,5	8,8	15,6	11,7	6,9	25,4	14,0	23,0	10,2	4,2	11,2	7,6	12,7	14,0	13,4	5,1	5,5
- Echipamente de transport (DM)	6,7	8,7	14,1	3,1	10,2	2,5	12,5	1,3	6,0	0,4	5,2	6,9	15,5	10,6	10,4	5,4	6,9

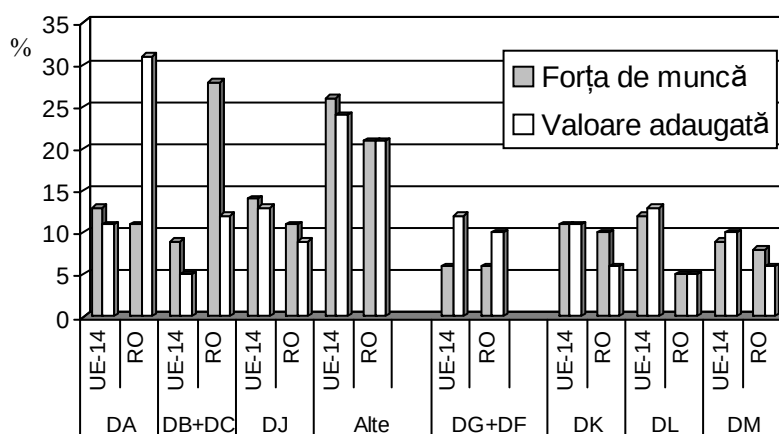
*Pentru forța de muncă a fost utilizat indicatorul numărul mediu de salariați.

Sursa: Pentru țările UE: EUROSTAT, Employment in the market economy in the European Union – An analysis of the structural business statistics, Theme 4 – Industry, trade and services, 2003, p. 10.

Pentru România: Calcule proprii pe baza datelor INS, Anuarul statistic al României 2004, p. 98 și 125.

Graficul 3.2

Ponderea forței de muncă și a valorii adăugate în România și UE, pe sectoare de activitate ale industriei prelucrătoare în anul 2000



Sursa: Idem, tabelele 3.2 și 3.3.

Caseta 3.2

Valoarea adăugată – un cerc vicios

Valoarea adăugată (VA) reprezintă venitul brut creat într-o anumită întreprindere sau sector de activitate, adică diferența între venitul total obținut din vânzări și din alte activități și costul bunurilor și serviciilor cumpărate, altele decât forța de muncă angajată în întreprindere. Acest venit este disponibil pentru acoperirea salariilor persoanelor angajate plus alte costuri cu forța de muncă (de exemplu, cotizațiile sociale plătite de angajatori) și costul capitalului antrenat (dobânzile la împrumuturi, chirii etc.) și un venit care este profitul creat de întreprindere. VA este astfel egală - prin definiție - cu suma acestor din urmă componente.

În termeni simpli, o pondere mai mare a VA care merge spre acoperirea costurilor cu forța de muncă înseamnă o pondere relativ mai scăzută pentru acoperirea costului capitalului și, respectiv, pentru obținerea unui profit rezonabil. Cu alte cuvinte, VA oferă indicii referitoare la modul sau măsura în care aceasta a fost creată și se distribuie, în mai mare sau mai mică măsură, spre forța de muncă ocupată.

În întreprinderi sau sectoare în care este antrenat un volum mare de capital (adică în cele capital-intensive), o pondere relativ mare din VA merge spre capital și mai puțin spre muncă. În consecință, VA ar fi relativ înaltă în raport cu forța de muncă utilizată, astfel că productivitatea muncii măsurată prin VA ce revine pe input de muncă tinde, de asemenea, să fie

înnaltă. Productivitatea muncii nu constituie, în acest caz, în mod necesar, un indicator al eficienței muncii. Totuși, ponderea VA care merge spre forța de muncă va fi mai mare acolo unde sunt angajate persoane cu calificare mai înaltă. Aceasta s-ar reflecta atât în VA mai mare pe input de muncă (oră lucrată), cât și în salarii mai mari.

O altă ipoteză ar fi aceea în care ar putea exista și o combinație între utilizarea unei forțe de muncă mai calificate și ocuparea unui număr mai mare de lucrători cu calificare mai slabă. (Un inginer în calculatoare înalt calificat, capabil să proiecteze un sistem complex de software pentru a lucra eficient, nu poate fi înlocuit pur și simplu de doi ingineri mai puțin calificați, cu atât mai puțin de un număr de persoane cu nici o pregătire în calculatoare). Există și situații cu o combinație între numărul mai mare de ore lucrate de acei angajați și numărul de indivizi angajați. O întreprindere sau sector poate angaja mai multe persoane prin reducerea timpului fiecăruia, deși există o limită a acestei practici, fie și numai datorită unor dificultăți organizatorice.

VA creată într-o anumită întreprindere sau sector este relativ scăzută dacă costul forței de muncă și/sau costul capitalului ce urmează a fi acoperit sunt, de asemenea, scăzute (sau dacă firma primește o subvenție de la guvern pentru a reduce costurile). Întreprinderile ar putea astfel să fie capabile să continue să opereze chiar dacă VA produsă este scăzută, dacă salariile sunt mici și este utilizat puțin capital (sau capitalul utilizat este complet amortizat).

Așadar, există o multitudine de combinații posibile, cu consecințe asupra mărimii VA. Aceasta exprimă, pe de o parte, o “sumă” a costurilor legate de volumul și de calitatea forței de muncă ocupate, a capitalului antrenat și a profitului obținut, iar pe de altă parte, un rezultat al confruntării pe piețe, al vânzărilor ca expresie a poziției pe piață și a competitivității. O consecință a acestei duble posturi în care se află VA pare a fi un cerc vicios care poate fi definit de următoarea situație: o firmă multinațională are filiale în două țări. În fiecare din cele două filiale se utilizează același volum de forță de muncă și de capital, ambele având calitate identică. Diferența constă în costul forței de muncă, cost care să presupunem că este de la simplu la dublu. Dacă produsele realizate în cele două țări (într-un volum fizic identic) se vând în totalitate pe aceeași piață, este evident că, în urma vânzării produselor fabricate în țara în care costul forței de muncă este mai scăzut (la jumătate), firma realizează un profit mai mare. În concluzie, VA este determinată, în bună măsură, de costul forței de muncă, iar acesta din urmă poate fi rezultatul nu numai al tranzacțiilor de pe piața forței de muncă, ci și al valorificării produselor pe piață, al competitivității.

În România, aportul activităților industriale avansate tehnologic la crearea valorii adăugate brute din industria prelucrătoare este sensibil mai scăzut (16,7% în 2000 și 18,3% în 2002) față de ponderea salariaților din această grupă în totalul salariaților din industria prelucrătoare: 23,1% în 2000, 21,9% în 2002 și 21,8% în 2003 (anexa 3.1).

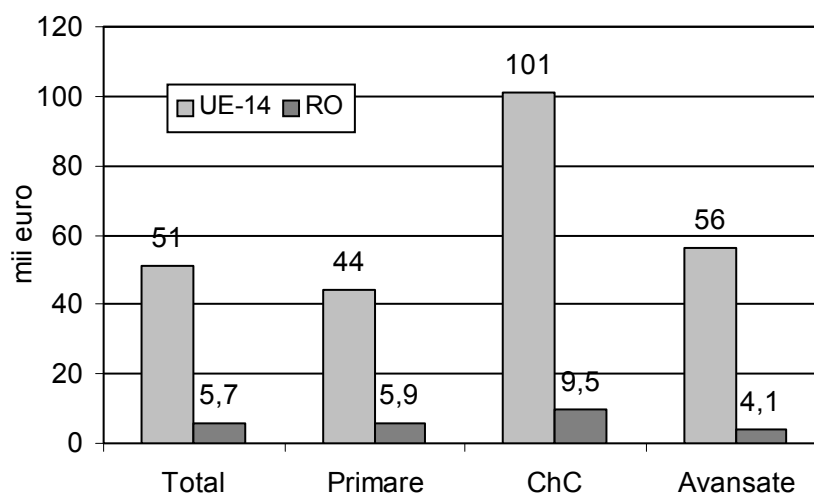
O situație apropiată între România și UE din acest punct de vedere (al ponderii valorii adăugate și a forței de muncă în total industrie prelucrătoare) este întâlnită în cazul activităților: chimie, combustibili (DG +DF), unde ponderea valorii adăugate este substanțial mai mare decât cea a forței de muncă.

3.2.3. Valoarea adăugată pe o persoană ocupată

Cele de mai sus fac trimitere la productivitatea muncii și relevă faptul că valoarea adăugată pe o persoană ocupată este mai înaltă în grupa chimie, combustibili comparativ cu mărimea aceluiași indicator din celelalte două sectoare, mai cu seamă în comparație cu sectorul industriilor primare, atât în UE, cât și în România. În UE, o situație similară cu cea din grupa chimie, combustibili prezintă și grupa industrii avansate, România fiind departe de acest model.

Graficul 3.3

Valoarea adăugată pe o persoană ocupată în România și UE, pe sectoare ale industriei prelucrătoare, în anul 2000



Notă: ChC = grupa: chimie, combustibili.

Sursa: Idem tabelul 3.4.

Dincolo de aceste diferențieri structurale, între România și statele membre ale UE se constată decalaje mari în ceea ce privește nivelul productivității muncii exprimate de mărimea valorii adăugate pe o persoană ocupată.

Conform estimărilor noastre (tabelul 3.4 și anexa 3.2), decalajul de productivitate dintre România și media UE-14 pentru total industrie prelucrătoare este substanțial, raportul fiind de 1:8,9, sensibil mai mare în grupa de industrii avansate (1:13,7) și în grupa chimie, combustibili (1:10,6).

Tabelul 3.4

**Valoarea adăugată pe o persoană ocupată pe sectoare ale
industriei prelucrătoare, 2000**

	Mii euro		Raport UE-14 / RO	Indici față de total industrie prelucrătoare	
	UE-14	RO*		UE-14	RO
Industrie prelucrătoare – total (1+2+3)	51	5,7	8,9	100	100
1. Industрии primare	44	5,9	7,5	86	104
- Alimente, băuturi, tutun (DA)	45	16,1	2,8	87	282
- Textile și îmbrăcăminte (DB+DC)	29	2,4	12,1	57	42
- Metale și produse din metal (DJ)	46	5,0	7,8	90	88
- Alte industrii primare (DD+DE+DH+DI+DN)	47	5,5	8,5	92	96
2. Chimie, combustibili (DG+DF)	101	9,5	10,6	196	167
3. Industрии avansate	56	4,1	13,7	109	72
- Mașini și echipamente (DK)	51	3,6	14,2	99	63
- Ap. și instr. electrice, de comunic., medic., optice (DL)	59	5,9	10,0	115	104
- Echipamente de transport (DM)	58	3,6	16,1	112	63

* Calculată în medie pe un salariat.

Sursa: Pentru UE-14: EUROSTAT, Employment in the market economy in the European Union – An analysis of the structural business statistics, Theme 4 – Industry, trade and services, 2003, p. 12.

Pentru România: Estimări pe baza datelor privind valoarea adăugată brută pe un salariat exprimată în monedă națională și transformată în euro, utilizând cursul mediu de schimb din anul 2000, respectiv 19922 lei/1 euro (EC, 2004, Regular Report on Romania's Progress towards Accession, p. 156).

Există evident diferențe substanțiale din acest punct de vedere între țările europene ca entități distincte ale Uniunii, așa cum rezultă din tabelul 3.5.

Tabelul 3.5

**Valoarea adăugată pe o persoană ocupată din industria prelucrătoare,
în țări ale UE și în România, 2000**

	AT	BE	DE	DK	ES	FI	FR	IE	IT	LU	NL	PT	SE	UK	EU-14	RO*
Valoarea adăugată pe o persoană ocupată, mii euro																
Industria prelucrătoare - total	57	66	54	50	39	71	52	110	42	68	62	19	62	59	51	5,7
1. Industrii primare (basic manufacturing)	51	54	46	47	34	63	44	72	38	69	55	17	56	53	44	5,9
- Alimente, băuturi, tutun (DA)	44	50	37	50	37	44	43	88	40	43	63	21	56	62	45	16,1
- Textile și îmbrăcăminte (DB+DC)	38	41	38	51	21	36	33	27	31	152	40	11	38	34	29	2,4
- Metale și produse din metal (DJ)	55	60	50	44	37	59	47	38	40	69	52	17	53	51	46	5,0
- Alte industrii de bază (DD+DE+DH+DI+DN)	54	57	49	45	36	73	46	78	40	71	54	22	60	55	47	5,5
2. Chimie, combustibili (DG+DF)	107	136	87	108	85	94	99	425	86	94	128	55	106	105	101	9,5
3. Industrii avansate (engineering)	62	65	58	49	43	80	57	83	46	53	58	25	63	62	56	4,1
- Mașini + echipamente (DK)	56	62	55	48	37	54	48	44	47	58	58	22	58	54	51	3,6
- Ap. electrice, de comunic., medic., optice (DL)	64	72	60	53	43	115	57	97	45	48	63	24	56	65	59	5,9
- Echipamente de transport (DM)	69	60	58	45	47	38	65	45	45	38	51	32	77	64	58	3,6

	AT	BE	DE	DK	ES	FI	FR	IE	IT	LU	NL	PT	SE	UK	EU-14	RO*
Valoarea adăugată pe o persoană ocupată (total industrie prelucrătoare = 100)																
1. Industrier primare (basic manufacturing)	90	82	86	92	88	90	84	65	89	102	88	88	91	90	86	104
- Alimento, băuturi, tutun (DA)	77	77	69	100	97	63	82	80	94	63	102	110	90	105	87	282
- Textile și îmbrăcăminte (DB+DC)	67	63	70	100	54	50	64	24	73	223	64	56	61	57	57	42
- Metale și produse din metal (DJ)	97	91	94	88	97	84	89	34	95	101	83	89	86	86	90	88
- Alte industrii de bază (DD+DE+DH+DI+DN)	95	87	92	89	93	103	87	71	94	104	86	116	97	92	92	96
2. Chimie, combustibili (DG+DF)	189	207	162	215	221	133	189	387	204	138	206	283	171	177	196	167
3. Industrier avansate (engineering)	109	98	107	98	110	113	110	76	109	78	94	131	102	104	109	72
- Mașini + echipamente (DK)	98	94	102	95	96	77	92	40	112	86	93	113	94	91	99	63
- Ap. electrice, de comunic., medic., optice (DL)	113	110	113	104	111	163	109	88	106	70	102	124	91	110	115	104
- Echipamente de transport (DM)	122	92	108	90	121	54	125	41	106	56	82	163	124	108	112	63

*Pentru forța de muncă a fost utilizat indicatorul numărul mediu de salariați.

Sursa: Pentru țările UE: EUROSTAT, Employment in the market economy in the European Union – An analysis of the structural business statistics, Theme 4 – Industry, trade and services, 2003, p. 12.

Pentru România: Calcule proprii pe baza datelor INS, Anuarul statistic al României 2004, p. 98 și 125 (vezi și anexa 3.2).

Irlanda este țara cu performanțele cele mai ridicate atât pentru total industrie prelucrătoare, cât și pentru grupa de industrii avansate. Ea este urmată la o distanță apreciabilă de Finlanda pentru totalul industriei prelucrătoare, dar înregistrează o mărime apropiată a indicatorului pentru grupa de industrii avansate.

Germania se detașează de celelalte țări prin diferențe relativ mici în ceea ce privește mărimea productivității pe cele trei sectoare ale industriei prelucrătoare și, în cadrul acestora, pe subsectoare. Această trăsătură constituie, după părerea noastră, un reper important, care indică o structură industrială consolidată și echilibrată.

O observație se poate face și în legătură cu faptul că, între România și țări mai puțin dezvoltate ale UE, deși decalajele de productivitate sunt ceva mai mici comparativ cu cele calculate în raport cu media UE-14, ele rămân substanțiale în special în cazul industriilor avansate. De exemplu, între România și Spania, acest raport este de aproximativ 1:7 pentru total industrie prelucrătoare, dar de 1:10 pentru industrii avansate.

În cazul României, atrage atenția mărimea indicatorului calculat pentru subgrupa alimente, băuturi, tutun (DA), care apare ca fiind exagerat de mare în raport cu valorile estimate pentru celelalte subsectoare și sectoare ale industriei prelucrătoare, ca urmare a componenței valorii adăugate brute, în special pentru băuturi și produse din tutun.

Acesta poate fi un motiv care explică, într-o anumită măsură, faptul că, în România, mărimea productivității în activitățile din industriile primare (exprimată în euro) se situează peste nivelul mediei naționale din industria prelucrătoare, spre deosebire situația existentă în țările UE (cu excepția Luxemburgului), unde mărimea productivității în industriile primare este mai scăzută comparativ cu media pe ansamblul industriei prelucrătoare.

3.2.4. Productivitatea muncii și costul forței de muncă

Scopul acestui paragraf este examinarea diferențelor în ceea ce privește costurile medii pe un salariat între sectoare de activitate din industria prelucrătoare și între țările UE și România în relație cu modul în care se diferențiază valoarea adăugată pe persoană ocupată. Această paralelă este importantă pentru a vedea în ce măsură costurile mai înalte ale forței de muncă sunt justificate de niveluri mai mari de valoare adăugată generată de lucrători.

3.2.4.1. Costul mediu al forței de muncă

Datele privind costul forței de muncă în țările membre ale UE sunt cele oferite de SBS¹. Pentru România, utilizăm estimări proprii pe baza datelor INS referitoare la costul forței de muncă² pe activități, conform clasificării CAEN Rev. 1, convertite în euro pentru a fi comparabile, din acest punct de vedere, cu cele disponibile pentru statele europene conform SBS.

În țările UE-15, costul mediu pe un salariat din industria prelucrătoare (adică în activitățile acoperite de CAEN Rev. 1, secțiunea D) a variat în anul 2000 între cca 42000 euro în Belgia și Luxemburg, în jur de 28–29000 euro în Irlanda și Italia, 25000 euro în Spania și 12000 euro (cel mai scăzut nivel) în Portugalia; media pentru cele 14 țări pentru care ancheta SBS oferă date era de aproximativ 35000 euro (tabelele 3.6 și 3.7). Estimările noastre pentru România arată un cost mediu anual al forței de muncă din industria prelucrătoare în anul 2000 de circa 2300 euro (anexele 3.3 și 3.4), de aproximativ 15 ori mai mic decât media țărilor UE.

Variația mare a costului forței de muncă între țările membre ale UE, pe de o parte, și între acestea și România, pe de altă parte, reflectă într-o

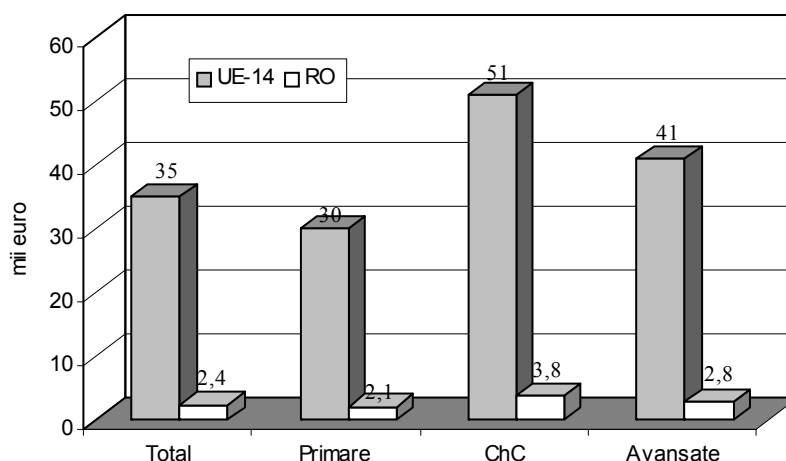
¹ Informații privind costul forței de muncă în țările europene oferă, de asemenea, Ancheta privind costul forței de muncă (Labour Costs Survey - LCS) efectuată de EUROSTAT împreună cu institutele naționale de statistică o dată la patru ani, care conține detalii referitoare la componentele costului forței de muncă (de ex., salarii brute, cotizații sociale plătite de angajatori, alte costuri). Menționăm că rezultatele privind costul forței de muncă obținute din cele două surse diferă foarte puțin. Singura diferență între cele două surse constă în faptul că datele LCS includ în costul forței de muncă și cheltuielile cu pregătirea profesională a salariaților (altele decât cele pentru ucenici) și subvenții directe (cu semnificație de recompensă) către salariați pe care datele SBS nu le cuprind; aceste două componente ale costului forței de muncă au o pondere foarte scăzută, astfel încât nu influențează rezultatele analizei.

² INS efectuează anual o anchetă referitoare la costul forței de muncă. Această anchetă este conformă cu standardele europene pentru LSC. Ea oferă informații referitoare la costul mediu lunar pe un salariat (și la costul mediu orar) în activitățile din economia națională, clasificarea CAEN Rev. 1. Dat fiind faptul că, pentru țările UE, nu dispunem de informații privind costul forței de muncă pe activități după clasificarea CAEN Rev. 1 din ancheta LCS și că între rezultatele celor două anchete nu sunt diferențe substanțiale, considerăm că nu este lipsită de interes comparația între costul forței de muncă din industria prelucrătoare din România și din țările UE pe baza datelor din cele două surse: ancheta privind costul forței de muncă pentru România și SBS pentru țările UE.

anumită măsură diferențele în ceea ce privește diviziunea pe sectoare de activitate din industria prelucrătoare, prezentată anterior.

Graficul 3.4

Costul mediu al forței de muncă pe sectoare ale industriei prelucrătoare, în anul 2000



Notă: ChC = chimie, combustibili.

Sursa: Idem, tabelul 3.6.

Costul forței de muncă în mai multe industrii primare (ca de exemplu, în textile și îmbrăcăminte) tinde să fie semnificativ mai scăzut decât în industriile avansate sau în chimie și combustibili (DG +DF). Mai mult, datele arată în mod clar faptul că un nivel mai scăzut al costului mediu al forței de muncă se întâlnește în statele în care se înregistrează o pondere mai mare a ocupării în industrii primare.

Tabelul 3.6

Costul mediu al forței de muncă pe sectoare ale industriei prelucrătoare din Uniunea Europeană și din România, în anul 2000

- mii euro -

	Cost mediu anual/salariat - mii euro -		Raport UE-14/ RO	Indici față de total industrie prelucrătoare	
	UE-14	RO*		UE-14	RO
Industrie prelucrătoare – total (1+2+3)	35	2,4	14,6	100	100

	Cost mediu anual/salariat - mii euro -		Raport UE-14/ RO	Indici față de total industrie prelucrătoare	
	UE-14	RO*		UE-14	RO
1. Industрии primare	30	2,1	14,3	86	88
- Alimente, băuturi, tutun (DA)	28	2,1	13,3	79	88
- Textile și îmbrăcăminte (DB+DC)	21	1,7	8,1	61	71
- Metale și produse din metal (DJ)	33	3,2	10,3	96	133
- Alte industrii primare (DD+DE+DH+DI+DN)	32	2,2	14,5	91	92
2. Chimie, combustibili (DG+DF)	51	3,8	13,4	146	162
3. Industрии avansate	41	2,8	14,7	118	158
- Mașini și echipamente (DK)	39	2,5	15,6	111	117
- Ap. și instr. electrice, comunic., medic., optice (DL)	41	2,8	14,6	117	104
- Echipamente de transport (DM)	44	3,0	14,7	126	125

Sursa: Calcule proprii (vezi tabelul 3.7 și anexele 3.3 și 3.4).

Astfel, în medie pentru țările UE-14, costul forței de muncă pe salariat în industriile avansate, luate împreună, a fost cu aproximativ 38% mai înalt decât în industriile primare și cu aproape 20% sub nivelul din grupa chimie, combustibili. În România, comparativ cu media grupei industrii primare, costul mediu pe un salariat în grupa industrii avansate era mai mare cu 33% și mai scăzut comparativ cu cel din grupa chimie, combustibili cu 26%.

Aceste diferențe reflectă, la rândul lor, nivelul relativ de calificare al celor ocupați în diferite industrii – sau mai precis faptul că proporțional mai multe persoane cu niveluri relativ înalte de educație și calificare sunt ocupate în industriile avansate sau în chimie, combustibili decât în industria textilă și îmbrăcăminte. Acest lucru se oglindește în nivelurile diferențiate ale valorii adăugate pe o persoană ocupată, așa cum se va arata mai jos.

Costurile foarte scăzute ale forței de muncă din România sunt, pe de o parte, o expresie a diferențelor mari între România și statele UE-15 în ceea ce privește nivelul dezvoltării în general și al productivității în special și, pe de altă parte, o consecință a relativei concentrări a producției industriale în grupa industrii primare (textilă și îmbrăcăminte și alte industrii primare), unde lucrează forță de muncă în general slab calificată și ieftină.

Tabelul 3.7

**Costul mediu anual al forței de muncă pe sectoare ale industriei prelucrătoare
din țări ale UE
și din România, în anul 2000**

- mii euro -

	AT	BE	DE	DK	ES	FI	FR	IE	IT	LU	NL	PT	SE	UK	EU-14	RO*
Costul forței de muncă pe salariat, mii euro																
Industrie prelucrătoare - total	38	42	40	35	25	35	37	29	29	42	37	12	41	36	35	2,4
1. Industрии primare (basic manufacturing)	35	37	33	33	22	34	32	28	26	42	35	11	38	32	30	2,1
- Alimento, băuturi, tutun (DA)	31	34	25	32	22	31	29	28	28	27	34	12	38	21	28	2,1
- Textile și îmbrăcăminte (DB+DC)	28	30	29	32	16	26	26	18	21	55	32	8	33	23	21	1,7
- Metale și produse din metal (DJ)	39	43	38	34	25	35	34	26	27	45	36	12	38	36	33	3,2
- Alte industrii primare (DD+DE+DH+DI+DN)	36	39	36	32	23	36	34	30	27	44	36	12	39	34	32	2,2
2. Chimie, combustibili (DG+DF)	54	61	56	52	38	41	53	38	45	43	52	26	53	51	51	3,8
3. Industрии avansate (engineering)	42	45	48	36	30	37	42	27	32	43	43	16	45	41	41	2,8
- Mașini și echipamente (DK)	41	43	45	38	27	38	38	25	32	46	38	15	43	39	39	2,5
- Ap. electrice, de comunic., medic., optice (DL)	43	47	46	35	30	38	44	28	31	40	53	16	47	40	41	2,8
- Echipamente de transport (DM)	42	45	52	37	32	33	43	29	33	31	34	17	44	44	44	3,0
Indicele costului forței de muncă pe salariat (total industrie prelucrătoare = 100)																
1. Industрии primare (basic manufacturing)	92	89	82	94	89	96	87	98	90	101	94	89	92	89	86	88

	AT	BE	DE	DK	ES	FI	FR	IE	IT	LU	NL	PT	SE	UK	EU-14	RO*
- Alimente, băuturi, tutun (DA)	81	81	61	92	91	87	78	102	96	66	91	101	92	84	79	88
- Textile și îmbrăcăminte (DB+DC)	75	70	71	91	63	74	71	63	75	131	86	69	78	64	61	71
- Metale și produse din metal (DJ)	102	101	93	98	100	98	93	93	95	108	97	102	92	99	96	133
- Alte industrii primare (DD+DE+DH+DI+DN)	95	92	87	94	93	100	93	105	95	105	96	104	93	93	91	92
2. Chimie, combustibili (DG+DF)	141	145	137	151	154	114	144	135	156	102	138	221	128	140	146	158
3. Industрии avansate (engineering)	111	107	116	105	120	105	114	98	112	103	114	133	107	112	118	117
- Mașini și echipamente (DK)	108	102	110	108	109	105	103	90	111	111	100	123	104	107	111	104
- Ap. electrice, de comunic., medic., optice (DL)	114	112	112	100	122	108	119	99	110	95	140	134	112	110	117	117
- Echipamente de transport (DM)	111	106	128	106	128	93	115	103	115	74	91	142	105	120	126	125

* Estimările pentru România au fost realizate pe baza datelor privind costul mediu lunar al forței de muncă exprimate în monedă națională și a numărului mediu de salariați pe activități industriale, clasificarea CAEN Rev. 1 și agregarea lor conform clasificării din această anexă. Datele pe baza cărora au fost efectuate estimările costului anual al forței de muncă în România în monedă națională și rezultatele obținute sunt prezentate în anexele 3.3. și 3.4.

Sursa: Pentru țările UE: EUROSTAT, Employment in the market economy in the European Union – An analysis of the structural business statistics, Theme 4 – Industry, trade and services, 2003, p. 12 și 46.

Pentru România: Calcule proprii pe baza datelor INS, Anuarul statistic al României 2001, p. 132–134 (pentru costul mediu lunar al forței de muncă) și Anuarul statistic al României 2004, p. 98 (pentru numărul mediu de salariați).

Diferențele între țări pot fi totuși datorate numai într-o mică măsură unor astfel de variații în structura sectorială a industriei prelucrătoare și în mai mare măsură tipului de “concentrare” și specializare industrială cu o determinare profundă pentru stabilitatea structurii industriale și, nu în ultimă instanță, pentru câștigarea de piețe externe, respectiv pentru export.

Cazul Germaniei și al României pot fi două exemple situate la poluri opuse. Germania este una din țările europene în care se înregistrează unele dintre cele mai înalte costuri ale forței de muncă. Dar, în Germania, 41% din forța de muncă din industria prelucrătoare lucrează în activități industriale avansate. În România, doar 23% în anul 2000 și 22% în 2003 din totalul salariaților din industria prelucrătoare lucrează în aceste industrii, concentrarea forței de muncă fiind în industriile primare, unde lucrează peste două treimi din totalul salariaților din industria prelucrătoare.

3.2.4.2. Costul unitar al forței de muncă – expresie a productivității

Diferențele în ceea ce privește mărimea costului mediu anual al forței de muncă, atât pe sectoare de activitate în cadrul industriei prelucrătoare, cât și între state, sunt similare cu cele privind valoarea adăugată pe persoană ocupată.

În general, sectoarele în care valoarea adăugată pe o persoană a fost relativ înaltă (chimie și combustibil, iar în cadrul activităților avansate, în echipamente de transport și echipamente și aparatură de birou) sunt cele în care costul forței de muncă pe un salariat este înalt. În rezumat, cei care lucrează în ultimele activități menționate generează în medie mai multă valoare adăugată decât cei care lucrează în alte segmente ale industriei prelucrătoare și, în consecință, primesc salarii relativ mai înalte. Invers, în industrii ca cea textilă și îmbrăcăminte, unde valoarea adăugată generată este relativ joasă, salariul mediu rămâne scăzut.

Din perspectiva productivității muncii, ca factor al competitivității, problema-cheie în ambele tipuri de industrii nu este costul mediu al forței de muncă, ci costul mediu pe unitatea de producție obținută (valoare adăugată). Aceasta determină profitabilitatea producției și, în consecință, capacitatea celor care fac afaceri în domeniul respectiv de a plăti un anumit nivel al salariilor și de a acoperi costul forței de muncă¹.

¹ Pentru o imagine mai completă și corectă a factorilor profitabilității, costul unitar al forței de muncă trebuie să fie comparat cu costul capitalului. În particular, în industriile în care capitalul pe lucrător este relativ înalt, costul unitar al forței de muncă (definit ca raport între costul forței de muncă și valoarea adăugată) ar trebui să fie mai scăzut decât în alte sectoare, pentru a se armoniza cu costul capitalului și a asigura resurse pentru investiții.

Costul unitar al forței de muncă sau costul mediu al forței de muncă pe unitate de valoare adăugată variază mai puțin între sectoare de activitate comparativ cu nivelul mediu al costului forței de muncă pe salariat.

În anul 2000, costul unitar al forței de muncă în industria prelucrătoare din UE a fost în jur de 68% din valoarea adăugată, iar în România de 41%¹. Prima constatare este aceea că, între cele 14 țări comparate, România are cel mai scăzut cost unitar al forței de muncă pe ansamblul industriei prelucrătoare (tabelul 3.8).

Între țările din UE, costul unitar al forței de muncă sau ponderea costului forței de muncă în valoarea adăugată variază totuși de la 76% din valoarea adăugată în Germania și 71% în Franța la aproximativ 60% în Olanda, Luxemburg și Regatul Unit și numai 51% în Finlanda. În pofida decalajului mare în ceea ce privește costul mediu al forței de muncă pe salariat în industria prelucrătoare între Belgia și Portugalia, de exemplu, costul unitar al forței de muncă este apropiat.

Modelul de variație a costului unitar al forței de muncă în spațiul Uniunii este similar în ramurile din industria prelucrătoare, cu toate că există anumite diferențe.

La nivelul UE, ca și la nivelul individual al țărilor, inclusiv în cazul României, costul unitar în 2000 a fost mult mai scăzut în sectorul chimie și combustibil (51% pentru media UE-13 și 40% pentru România) comparativ cu cel din industriile avansate (74%, respectiv 68%). În industriile avansate, costurile unitare au fost în general mai înalte decât în restul industriei prelucrătoare.

În concluzie, ceea ce deosebește semnificativ România de “modelul” care marchează țările UE din acest punct de vedere este faptul că, față de marea majoritate a țărilor UE, unde o pondere relativ mai mare din forța de muncă este concentrată în industriile cu valoare adăugată mare pe salariat, în România această concentrare este spre industriile primare. În acest segment al industriei prelucrătoare, costul unitar al forței de muncă în medie pentru cele 13 țări din UE este de 68%, în timp ce în cazul României este de sub 40%. Diferența este foarte mare, chiar dacă în cazul României acest indicator este ușor deformat.

¹ Menționăm încă o dată faptul că datele pentru România sunt cele referitoare la valoarea adăugată brută (neajustată cu subvențiile pe produs și cu impozitele indirecte), ceea ce face ca mărimea costului unitar să fie mult mai mică în România comparativ cu cea din țările de comparație.

Tabelul 3.8

Costul unitar al forței de muncă pe sectoare ale industriei prelucrătoare din țări ale UE și România, în anul 2000

- % din valoarea adăugată -

		AT	BE	DE	DK	ES	FI	FR	IT	LU	NL	PT	SE	UK	EU-13	RO*
<i>D</i>	Industrie prelucrătoare - total	67	64	76	69	64	51	71	68	61	60	62	68	61	68	41
	Industrii primare	69	69	72	70	65	54	74	68	65	64	62	68	61	68	36
<i>DA</i>	Alimente și băuturi	70	69	69	65	60	70	68	70	...	52	57	72	51	62	12
	Produse din tutun	...	51	42	23	47	87	49	62	...	...	46	32	22	40	35
<i>DB</i>	Produse textile	73	66	77	75	71	66	78	67	35	75	68	81	74	72	52
	Articole de îmbrăcăminte	87	105	75	80	78	85	82	72	88	104	83	100	65	75	78
<i>DC</i>	Pielărie și încălțăminte	68	77	77	26	76	71	76	68	...	77	80	92	57	70	76
<i>DD</i>	Lemn și produse din lemn	73	65	79	75	74	64	75	78	39	76	69	76	64	75	30
<i>DE</i>	Celuloză, hârtie și prod. din hârtie	48	58	66	66	50	34	68	57	...	63	30	40	60	55	30
	Editare, poligrafie și reproducere	66	74	68	77	66	69	81	72	...	67	66	85	61	67	37
<i>DH</i>	Produse din cauciuc și mase plastice	71	65	74	69	66	59	74	64	67	66	50	71	65	69	41
<i>DI</i>	Produse minerale nemetalice	67	65	72	65	54	56	70	63	59	58	50	74	58	64	50
<i>DJ</i>	Metalurgie	67	66	72	77	50	47	64	60	68	63	53	61	70	65	80
	Produse din metal	72	77	77	77	74	69	78	69	62	73	76	79	71	75	43
<i>DN</i>	Mobilier și alte produse necl.	74	83	79	77	78	71	85	73	77	78	77	95	63	76	37
	Recuperarea deșeurilor	46	46	62	55	60	46	64	56	44	47	50	55	62	59	...
	Chimie, combustibil	50	45	64	48	44	43	54	52	45	40	48	51	49	51	40

		AT	BE	DE	DK	ES	FI	FR	IT	LU	NL	PT	SE	UK	EU-13	RO*
DF	Prelucrarea țițeiului, cărbunelui	33	34	31	87	16	33	33	32	...	23	35	56	33	31	27
DG	Chimie și produse chimice	56	47	69	48	53	47	59	57	45	45	54	50	52	54	52
	Industrii avansate	69	70	83	74	69	47	73	69	83	74	62	71	66	74	68
DK	Mașini și echip. (excl. electrice)	74	69	82	78	72	69	79	67	79	65	67	75	72	76	74
	Tehnică de calcul și de birou	51	78	65	69	71	...	87	77	...	64	60	95	72	68	19
DL	Mașini și aparate electrice	64	70	77	74	66	63	76	71	...	67	75	85	64	73	55
	Echip., ap. RTV și comunicații	68	58	73	74	75	25	72	64	...	62	58	84	53	60	33
	Ap. și instr. medic., precizie, optice	76	75	76	54	74	62	82	73	70	143	70	81	66	76	45
DM	Mijloace de transport rutier	57	74	92	76	63	72	63	74	...	59	46	54	82	78	67
	Alte mijloace de transport	84	75	80	87	84	99	69	72	...	78	87	76	57	70	106

Sursa: Pentru țările UE, EUROSTAT, Employment in the market economy in the European Union – An analysis of the structural business statistics, Theme 4 – Industry, trade and services, 2003, p. 48. (Notă: nu au fost disponibile date referitoare la Grecia și Irlanda.)

Pentru România, calcule proprii pe baza datelor INS, Anuarul statistic al României 2004, p. 132-134 (pentru valoarea adăugată brută) și Anuarul statistic al României 2001 (pentru costul forței de muncă).

O paralelă între diferențele de productivitate a muncii în industria prelucrătoare din România și Uniunea Europeană exprimată prin cei doi indicatori: valoare adăugată pe o persoană ocupată și cost unitar (ponderea costului forței de muncă în valoarea adăugată) și determinanții lor arată că România se află într-o situație vulnerabilă și periculoasă din perspectiva competitivității la export. Astfel, dacă decalajul dintre România și UE în ceea ce privește mărimea valorii adăugate pe o persoană ocupată pe ansamblul industriei prelucrătoare este de 1:9 (semnificativ mai mare în cazul industriilor avansate, 1:14), cel dintre mărimea costului forței de muncă este de aproape 1:14, raportul fiind relativ apropiat pe cele trei grupe de industrii (tabelul 3.9). Această configurație explică diferența mai mare între România și Uniunea Europeană în ceea ce privește costul unitar al forței de muncă în cazul industriilor primare (32 pp) comparativ cu grupa chimie, combustibili (11 pp) și cu industriile avansate (6 pp).

Tabelul 3.9

Indicatori ai productivității muncii pe sectoare ale industriei prelucrătoare în anul 2000. Comparații între România și UE

Indicatori	Total industrie prelucrătoare	Industrii primare	Chimie, combustibili	Industrii avansate
Ocuparea forței de muncă, %				
UE-14	100,0	61,8	6,4	31,8
România	100,0	70,8	6,1	23,1
Valoarea adăugată, %				
UE-14	100,0	52,9	12,5	34,6
România	100,0	73,1	10,2	16,7
Valoarea adăugată pe o persoană ocupată, mii euro				
UE-14	51	44	101	56
România	5,7	5,9	9,5	4,1
Raport: UE-14/RO	8,9	7,5	10,6	13,7
Costul mediu anual al forței de muncă, mii euro				
UE-14	35	30	51	41
România	2,4	2,1	3,8	2,8
Raport: UE-14/RO	14,6	14,3	13,4	14,6
Costul unitar al forței de muncă, % din valoarea adăugată				
UE-13	68	68	51	74
România	41	36	40	68
Diferența: UE-13 minus RO, pp	27	32	11	6

Sursa: Tabelele 3.3, 3.5, 3.7 și 3.8.

Acest tablou întărește concluzia potrivit căreia industria prelucrătoare din România este dominată de industriile primare, în care sunt angajați 71% din salariați, care furnizează 73% din valoarea adăugată brută și două treimi din exporturile realizate pe ansamblul industriei prelucrătoare. Este un foarte serios semnal de alarmă referitor la vulnerabilitatea și riscurile pe care le prezintă o astfel de configurație a industriei prelucrătoare, în contextul mai larg al concurenței în cadrul pieței unice europene, al globalizării economice în general.

3.3. Evoluții structurale în industria prelucrătoare din România. Implicații asupra exportului

Acest paragraf își propune să investigheze măsura în care evoluția și modificările structurale ale exportului românesc au fost determinate în perioada recentă, între alți factori, de productivitatea muncii.

Punctul de plecare îl constituie o scurtă caracterizare a exportului de bunuri din industria prelucrătoare, pe cele trei sectoare și subsectoare ale acestora. Așa cum s-a arătat, ponderea cea mai mare, respectiv două treimi din bunurile industriei prelucrătoare exportate, provine din industriile primare și mai puțin de un sfert din industriile avansate. Peste o treime (35%) din totalul exportului de bunuri din industria prelucrătoare aparțin grupei industriei textile și îmbrăcăminte (DB+DC). Urmează - ca pondere - produsele din metal și din alte industrii primare. Din categoria industriilor avansate, numai grupa de activități DL (mașini și aparate electrice; echipamente, aparate de radio, televiziune și comunicații; aparate și instrumente medicale, de precizie, optice) deține o pondere mai semnificativă (10% în 2003) din totalul exportului industriei prelucrătoare (tabelul 3.1).

Analiza datelor referitoare la evoluția productivității muncii în industria prelucrătoare (exprimată prin indici ai producției industriale pe salariat) arată o creștere de la an la an începând cu 1999 (anexa 3.5). Aceasta este o evoluție încurajatoare, la prima vedere. Pentru a evalua măsura în care creșterea productivității a stimulat exportul și determină consolidarea unei structuri industriale care poate susține, pe termen mai lung, competitivitatea la export sunt necesare răspunsuri la două întrebări. Prima, în care din activitățile cuprinse în cele două grupe (primare și, respectiv, avansate) cu ponderi importante la export s-au înregistrat creșteri semnificative ale productivității muncii. Cea de a doua, dacă sporul de productivitate în respectivele activități industriale a fost obținut ca urmare a creșterii producției și în condițiile menținerii la același nivel sau chiar ale creșterii numărului de locuri de muncă.

Activitățile industriale cu câștiguri mai substanțiale de productivitate, în 2003 față de 2000, de exemplu, au fost industria textilă (creștere cu 65%) și metalurgie (creștere cu 40%) din grupa industriei primare; din grupa industriei avansate, creșteri mai mari de productivitate s-au înregistrat în aceeași perioadă la aparate și instrumente medicale, de precizie, optice (cu 40%) și la echipamente, aparate de radio, televiziune și comunicații (cu 25%).

În legătură cu factorii care au condus la creșterea productivității în sectoarele cu export semnificativ, se pot face unele observații. Selectiv, pentru activitățile industriale din grupele industriei primare și industriei avansate, prezentăm în tabelul 3.10 indicii anuali ai productivității muncii, ai producției și ai numărului de salariați.

Tabelul 3.10

Variația anuală a productivității muncii (pe salariat), a producției și a numărului de salariați pe unele activități ale industriei prelucrătoare din România

			1998/ 1997	1999/ 1998	2000/ 1999	2001/ 2000	2002/ 2001	2003/ 2002	2003/ 1997	2003/ 2000
<i>D</i>	Industrie prelucrătoare - total	W	92	113	115	108	106	104	142	119
		P	86	99	108	110	106	103	110	120
		S	94	87	94	102	100	99	78	101
	Produse textile	W	109	108	109	98	111	152	210	165
		P	88	86	101	101	103	140	111	146
		S	80	80	93	103	93	92	52	88
<i>DB</i>	Articole de îmbrăcăminte	W	55	129	109	106	100	101	83	107
		P	75	126	118	117	104	101	137	123
		S	136	98	109	111	104	100	168	115
<i>DC</i>	Pielărie și încălțăminte	W	93	115	101	91	102	102	101	94
		P	93	106	113	105	105	103	126	114
		S	100	92	112	115	103	101	123	120
<i>DJ</i>	Metalurgie	W	112	83	144	113	136	91	187	140
		P	99	69	127	113	122	81	97	112
		S	88	83	89	100	89	89	51	79
<i>DL</i>	Echip., ap. de radio, televiziune și comunicații	W	90	132	46	110	98	116	68	125
		P	84	83	52	110	89	116	41	114
		S	94	63	110	100	91	100	59	91
	Ap. și instr. medicale, de	W	74	168	88	133	89	119	154	140

			1998/ 1997	1999/ 1998	2000/ 1999	2001/ 2000	2002/ 2001	2003/ 2002	2003/ 1997	2003/ 2000
DL	precizie, optice	P	70	111	103	124	102	119	120	150
		S	95	67	117	93	115	100	80	107
DM	Mijloace de transport rutier	W	124	121	80	98	115	135	183	152
		P	112	108	72	92	111	117	104	119
		S	90	89	90	94	97	86	57	78
DN	Mobilier și alte activități industriale	W	77	135	118	106	115	97	145	118
		P	75	111	110	110	115	104	120	131
		S	96	82	93	104	100	107	82	111

Notă: Simbolurile: W = productivitatea muncii; P = producție; S = salariați.

Sursa: Calcule proprii pe baza datelor INS, Anuarul statistic al României 2004, p. 183–184 (pentru indicii producției industriale și indicii productivității muncii pe salariat) și 98 (pentru numărul mediu al salariaților); Anuarul statistic al României 2003, p. 420–421 și 106; Anuarul statistic al României 2001, p. 414–415 și 104 (pentru date privind toate activitățile industriei prelucrătoare, vezi anexa 3.5).

Pentru activitățile cuprinse în grupa industriei primare, vom face referire la: produse textile, articole de îmbrăcăminte și metalurgie.

În cazul produselor textile, creșterea productivității s-a datorat cu precădere creșterii producției, dar și scăderii numărului de salariați. În această activitate, numărul salariaților era în 2003 cu 12% mai scăzut față de 2000 și la aproximativ jumătate din cel al anului 1997. În cazul articolelor de îmbrăcăminte, creșterea productivității muncii s-a realizat în condițiile creșterii atât a producției, cât și a numărului de salariați, de altfel între puținele activități ale industriei prelucrătoare (alături de pielărie și încălțăminte; construcții metalice și produse din metal; mobilier) în care s-au creat și nu s-au pierdut locuri de muncă în perioada 2001–2003 (tabelul 3.11). În cazul metalurgiei, creșterea productivității în perioada 2001–2003 s-a realizat într-o mică măsură ca urmare a creșterii producției, dar mai ales ca urmare a scăderii numărului de salariați (cu cca 20%).

În cadrul grupei industriei avansate, în aceeași perioadă 2001–2003, creșterea productivității muncii în segmentul echipamente, aparate de radio, televiziune și comunicații s-a datorat unei evoluții pozitive, dar fluctuante a producției, precum și scăderii numărului de salariați. În schimb, segmentul aparatură și instrumente medicale, de precizie, optice etc. prezintă o situație ceva mai încurajatoare, în sensul că sporul de productivitate s-a înregistrat în condițiile unei creșteri semnificative a producției, precum și a numărului de salariați.

Un semn important al configurării și, respectiv, al consolidării unei structuri industriale îl constituie, după părerea noastră, câștigul (sau

pierdere) de locuri de muncă în diferitele componente ale activităților industriei prelucrătoare (tabelul 3.11. și anexa 3.6).

În perioada 1996-2003, în industria prelucrătoare s-au creat doar 34 mii locuri de muncă și s-au pierdut 645 mii. Perioada 2001-2003 a fost, pe ansamblul industriei prelucrătoare, una cu sold pozitiv (21 mii), fiind create 34 mii (în anii 2001 și 2002) și pierdute 13 mii (toate în 2003).

Singura activitate a industriei prelucrătoare în care s-a înregistrat o creștere semnificativă a numărului de locuri de muncă în această perioadă aparține industriei primare. Este vorba despre cea a articolelor de îmbrăcăminte, pielărie și încălțăminte. De asemenea, în această perioadă s-au mai creat locuri de muncă tot în activități ale industriei primare, și anume: în construcții metalice și produse din metal (18 mii - aceasta în condițiile în care, în anii precedenți, s-au pierdut mai multe locuri de muncă) și în mobilier și alte activități (11 mii, de asemenea, în condițiile în care în perioada precedentă s-au pierdut mai multe locuri de muncă).

Tabelul 3.11

Crearea și pierderea de locuri de muncă în activitățile industriei prelucrătoare din România

- mii -

Cod		1996-2003			2001-2003		
		Creare (+)	Pierdere (-)	Sold (+/-)	Creare (+)	Pierdere (-)	Sold (+/-)
1	2	3	4	5	6	7	8
<i>D</i>	Industrie prelucrătoare - total	+34	-645	-611	+34	-13	+21
<i>DA</i>	Alimentară și băuturi	+4	-73	-69	+3	-10	-7
	Produse din tutun	+2	-5	-3	+1	-1	0
<i>DB</i>	Produse textile	+7	-108	-101	+3	-14	-11
	Articole de îmbrăcăminte	+143	-29	+114	+42	0	+42
<i>DC</i>	Pielărie și încălțăminte	+26	-7	+19	+17	0	+17
<i>DD</i>	Prelucrarea lemnului și a produselor din lemn (excl. mobilă)	+23	-22	+1	+8	0	+8
<i>DE</i>	Celuloză, hârtie și produse din hârtie	+2	-13	-11	+1	-2	-1
	Edituri, poligrafie și reproducere	+19	-13	+6	+8	0	+8
<i>DF</i>	Prelucrarea țigăiului, cocsificarea cărb. și tratarea combustibililor nucleari	+4	-25	-21	0	-7	-7

1	2	3	4	5	6	7	8
DG	Substanțe și produse chimice	+7	-75	-68	0	-15	-15
DH	Produse din cauciuc și mase plastice	+5	-17	-12	+5	-1	+4
DI	Materiale de construcții și alte prod. din minerale nemetalice	0	-51	-51	0	-13	-13
DJ	Metalurgie	+2	-73	-71	0	-19	-19
	Construcții metalice și produse din metal	+18	-55	-37	+18	0	+18
DK	Mașini și echipamente (exclusiv echipamente electrice și optice)	0	-185	-185	0	-12	-12
	Mijloace ale tehnicii de calcul și de birou	+1	-1	0	+1	0	+1
DL	Mașini și aparate electrice	+9	-25	-16	+8	0	+8
	Echipamente, ap. de radio, televiziune și comunicații	+3	-11	-8	0	-1	-1
	Aparatură și instrumente medicale, de precizie, optice etc.	+5	-10	-5	+2	-1	+1
DM	Mijloace de transport rutier	0	-49	-49	0	-15	-15
	Mijloace de transport neincluse în cele rutiere	+14	-26	-12	+4	-2	+2
DN	Mobilier și alte activități industriale neclasificate în altă parte	+18	-53	-35	+11	0	+11
	Recuperarea deșeurilor	+12	-9	+3	+2	0	+2

Sursa: *Calcul propriu pe baza datelor INS, Anuarul statistic al României 2004, p. 98 (pentru variația anuală a numărului mediu de salariați pe activități ale industriei prelucrătoare, vezi anexa 3.6).*

În cazul activităților ce aparțin industriilor avansate, se observă, în perioada 2000-2003, o creștere a numărului de locuri de muncă doar în activități ca: mașini și aparate electrice (8 mii); aparatură, instrumente medicale, de precizie, optice (o mie, și aceasta după o evoluție fluctuantă de la un an la altul).

Importante în evaluarea de mai sus în legătură cu crearea și distrugerea de locuri de muncă în sectoarele și activitățile industriei prelucrătoare sunt informațiile referitoare la numărul și structura salariaților, în sensul că o pierdere de două mii de locuri de muncă într-o activitate aparținând industriilor primare, activitate în care lucrează 10% din totalul salariaților din industria prelucrătoare, poate fi un semn de însănătoșire. La fel, dacă se înregistrează un câștig de o mie de locuri de muncă într-o activitate din grupa industriei avansate (de exemplu, în mijloace ale tehnicii de calcul și de birou), chiar dacă în această activitate lucrează numai 2% din totalul salariaților din industria prelucrătoare.

Analiza modificărilor structurale ale industriei prelucrătoare din România din ultimii ani, din perspectiva ocupării forței de muncă, respectiv a creării și/sau pierderii de locuri de muncă, arată că industria prelucrătoare din România nu pare să-și fi găsit o “vocație” structurală care să reziste în timp.

O altă modalitate de a explica implicațiile productivității muncii asupra structurilor industriale și competitivității la export poate fi legată de evoluția mărimii costului unitar al forței de muncă (exprimat ca procent al costului forței de muncă în valoarea adăugată brută) în activitățile industriale, în special în cele cu pondere mare la export.

Analiza datelor privind costul unitar al forței de muncă (tabelul 3.12 și anexele 3.7 și 3.8) din industria prelucrătoare permite câteva observații importante.

Costul unitar al forței de muncă pe ansamblul industriei prelucrătoare din România (substanțial mai scăzut comparativ cu cel din țări ale UE, așa cum s-a arătat în paragraful 3.2) a scăzut în ultimii ani, de la aproximativ 50% în 1998 și 1999 la 40% în 2001 și 38% în 2002.

Deși, în activitățile industriale cu export care aparțin grupei *industrii primare*, costul forței de muncă (în medie pe salariat) este între cele mai scăzute comparativ cu alte activități ale industriei prelucrătoare, costul unitar (pondere în valoarea adăugată brută pe salariat) este relativ înalt: în jur de 75% pentru articole de îmbrăcăminte și de 70% pentru articole de încălțăminte, de 75-80% în metalurgie. În activitățile din grupa *industrii avansate* cu export semnificativ, costul unitar al forței de muncă este substanțial mai scăzut decât în cazul activităților primare cu export; aceasta și ca o expresie a nivelului în general scăzut al salariilor din România.

Analiza evoluției în timp (perioada 1998-2002) a costului unitar al forței de muncă în activitățile industriei prelucrătoare arată în general o scădere în cazul industriilor primare sau în cel mai bun caz o staționare (articole de îmbrăcăminte, de încălțăminte, prelucrarea lemnului, mobilă). Aceasta sugerează ideea că menținerea la un nivel scăzut a costului forței de muncă, respectiv a salariilor explică, într-o bună măsură, capacitatea de a produce și exporta.

Tabelul 3.12

**Costul unitar al forței de muncă în activitățile industriei
prelucrătoare din România, % din valoarea adăugată brută**

		1998	1999	2000	2001	2002
D	Industrie prelucrătoare - total	49	51	41	40	38
DA	Alimentară și băuturi	18	17	12	11	12
	Produse din tutun	41	23	35	53	42
DB	Produse textile	70	67	52	54	48
	Articole de îmbrăcăminte	75	81	78	77	75
DC	Pielărie și încălțăminte	81	82	76	72	69
DD	Prelucrarea lemnului și a produselor din lemn (exclusiv mobilă)	42	39	30	27	25
DE	Celuloză, hârtie și produse din hârtie	43	35	30	28	22
	Edituri, poligrafie și reproducere	59	29	37	35	37
DF	Prelucrarea țițeiului, cocsificarea cărbonului și tratarea combustibililor nucleari	33	37	27	37	25
DG	Substanțe și produse chimice	57	65	52	53	49
DH	Produse din cauciuc și mase plastice	49	57	41	38	34
DI	Materiale de construcții și alte produse din minerale nemetalice	47	50	50	27	43
	Metalurgie	78	106	80	80	74
DJ	Construcții metalice și produse din metal	60	54	43	41	40
	Mașini și echipamente (exclusiv echipamente electrice și optice)	86	98	74	68	71
DK	Mijloace ale tehnicii de calcul și de birou	14	21	19	24	30
	Mașini și aparate electrice	52	57	55	50	45
DL	Echipamente, ap. de radio, televiziune și comunicații	28	26	33	38	53
	Aparatură și instrumente medicale, de precizie, optice etc.	64	61	45	44	42
	Mijloace de transport rutier	87	79	67	53	42
DM	Mijloace de transport neincluse în cele rutiere	116	110	106	95	102
DN	Mobilier și alte activități industriale neclasificate în altă parte	50	59	37	36	35

Sursa: Calcule proprii pe baza datelor INS, anexele 3.7 și 3.8.

În cazul activităților cu export din grupa industriilor avansate, evoluția costului unitar al forței de muncă este diferită. Astfel, la echipamente, aparate de radio, televiziune și comunicații, costul unitar al forței de muncă a crescut, dar aceasta ca urmare a scăderii mărimii valorii adăugate brute în medie pe un salariat (chiar în termeni nominali) în 2002 față de 2001 (vezi anexa 3.7), ceea ce face trimitere la fragilitatea locului acestei activități în structura industriei prelucrătoare din România. Invers, pentru aparatură și instrumente medicale, de precizie, optice etc., costul unitar al forței de muncă a scăzut în ultimii ani, ceea ce ar putea explica într-o anumită măsură competitivitatea la export a produselor din această activitate.

Principala observație care se poate face în urma acestei succinte treceri în revistă a determinantilor competitivității la export a produselor industriei prelucrătoare prin prisma costului unitar al forței de muncă este că în prezent exportul din România are drept principal fundament costul scăzut al forței de muncă. Creșterea în timp a acestuia în urma unor presiuni sociale sau de altă natură va pune în pericol situația și așa extrem de fragilă a competitivității la export a produselor realizate în activitățile industriale din România.

Cele observate din analiza efectuată în acest paragraf permit următoarele remarci.

- Creșterea productivității muncii poate fi considerată un factor de consolidare a unei structuri industriale care susține un export competitiv numai în condițiile în care ocuparea forței de muncă în activitățile respective nu scade semnificativ, ci, dimpotrivă, ar crește.
- Industria prelucrătoare din România este, în acest moment, din perspectiva competitivității produselor la export, tributară unor activități caracterizate printr-un consum ridicat de forță de muncă slab calificată și ieftină. Este cazul în special al industriei de articole de îmbrăcăminte și de încălțăminte. Având în vedere și faptul că producția și, respectiv, exportul produselor realizate în aceste din urmă activități ale industriei prelucrătoare se efectuează în sistem "lohn", se poate aprecia că România nu a ieșit din situația de "captivitate" în structuri industriale axate pe consum mare de forță de muncă și de materii prime, ceea ce o face extrem de vulnerabilă din perspectiva competitivității la export. Mai trebuie spus că aceste activități se confruntă cu un risc mare de dislocare din România spre alte locuri care oferă condiții mai favorabile pentru investitorii străini.

Cele semnalate sugerează totodată necesitatea unei abordări mai complexe a problemelor legate de competitivitate, în general, și de structuri industriale durabile, în special, pentru ca România să poată face față concurenței pe piața unică a Uniunii Europene și pe alte piețe internaționale.

3.4. Concluzii

Productivitatea este un indicator care măsoară performanțele economice ale unei perioade, iar creșterea productivității poate fi considerată ca un “stadiu intermediar”, dar critic al obiectivului general de îmbunătățire a competitivității și poate sta la baza deciziilor politice referitoare la export și la dezvoltarea economică viitoare. Având în vedere că activitățile industriei prelucrătoare realizează 97% din volumul exportului României și că aceste activități constituie un nucleu dur al structurii economice a unei țări și al competitivității ei, cercetarea s-a focalizat pe evaluări privind productivitatea muncii în industria prelucrătoare.

Analiza s-a efectuat, în principal, pe baza indicatorilor: valoarea adăugată pe lucrător și costul unitar al forței de muncă (ponderea costului forței de muncă pe unitate de valoare adăugată) în activitățile industriei prelucrătoare, conform clasificării CAEN Rev. 1, calculați pe trei grupe (și, în cadrul acestora, pe subgrupe): industrii primare; chimie, combustibili; industrii avansate. Această clasificare poate fi asociată unor structuri industriale care realizează și exportă produse cu consum mai mare de muncă și/sau de materii prime, așa cum sunt cele din industriile primare sau cele care încorporează tehnologii avansate, sunt capital intensive și/sau implică utilizarea de forță de muncă înalt calificată. Conform acestor clasificări, ponderea cea mai mare, respectiv două treimi, din bunurile industriei prelucrătoare exportate de către România provine din industriile primare și mai puțin de un sfert din industriile avansate.

Comparațiile între România și țările UE referitoare la productivitatea muncii și determinanții acesteia din industria prelucrătoare evidențiază decalaje substanțiale, care indică mai degrabă accentuarea riscului de menținere la periferie a României în raport cu modelul european al structurilor industriale. Mai îngrijorător este faptul că România apare, din acest punct de vedere, ca fiind “captivă” într-un model de specializare în activități industriale mari consumatoare de forță de muncă sau de resurse naturale, cu slabă calificare și remunerare.

Analiza structurii ocupării și a valorii adăugate din industria prelucrătoare arată că, în 2000, în UE-14 (exclusiv Grecia), în industriile avansate lucra 32% din forța de muncă și realiza 35% din valoarea adăugată, iar în România 23% din salariați realizau 17% din valoarea adăugată brută. În schimb, în România, 71% din salariați lucrau în industriile primare și realizau 73% din valoarea adăugată brută creată pe ansamblul industriei prelucrătoare.

Între România și statele membre ale UE se constată decalaje mari în ceea ce privește nivelul productivității muncii exprimate de mărimea valorii

adăugate pe o persoană ocupată. Conform estimărilor noastre, decalajul de productivitate dintre România și media UE-14 pentru total industrie prelucrătoare este substanțial, raportul fiind de 1:8,9, sensibil mai mare în grupa de industrii avansate (1:13,7) și în grupa chimie, combustibili (1:10,6). Diferențe și mai mari se constată dacă se face comparație între România și unele țări ale UE cu performanțe înalte - cazul Irlandei, al Finlandei sau al Germaniei. Între România și țări mai puțin dezvoltate ale UE, deși decalajele de productivitate sunt ceva mai mici comparativ cu cele calculate în raport cu media UE-14, ele rămân substanțiale, în special în cazul industriilor avansate. De exemplu, între România și Spania, acest raport este de aproximativ 1:7 pentru total industrie prelucrătoare, dar de 1:10 pentru industrii avansate.

Comparația referitoare la costurile forței de muncă (în medie pe un salariat) pe sectoare de activitate ale industriei prelucrătoare din România și țările UE în relație cu modul în care se diferențiază valoarea adăugată pe persoană ocupată arată diferențe și mai mari. Astfel, raportul între costul mediu anual al forței de muncă pe salariat (exprimat în euro) din România și din țările UE-14 era de 1:14,6 pentru ansamblul industriei prelucrătoare. În industriile primare, acest raport a fost estimat la 1:14,3, iar în cazul industriilor avansate, ușor mai mare, fiind de 1:14,7.

Costurile foarte scăzute ale forței de muncă din România sunt, pe de o parte, o expresie a diferențelor mari între România și statele UE în ceea ce privește nivelul dezvoltării în general și al productivității în special și, pe de altă parte, o consecință a relativei concentrări a producției industriale în grupa industrii primare (textilă și îmbrăcăminte și alte industrii primare), unde lucrează forță de muncă în general slab calificată și ieftină.

Din perspectiva productivității muncii, ca factor al competitivității, problema-cheie este costul mediu pe unitatea de producție obținută (valoare adăugată), respectiv costul unitar al forței de muncă. Acesta variază mai puțin între sectoare de activitate comparativ cu nivelul mediu al costului forței de muncă pe salariat. În anul 2000, costul unitar al forței de muncă în industria prelucrătoare din UE a fost în jur de 68% din valoarea adăugată, iar în România de 41% din valoarea adăugată brută, România având cel mai scăzut cost unitar al forței de muncă între țările comparate.

Ceea ce deosebește semnificativ România de "modelul" care marchează țările UE din acest punct de vedere este faptul că, față de marea majoritate a țărilor UE unde o pondere relativ mai mare din forța de muncă este concentrată în industriile cu valoare adăugată mare pe salariat, în România această concentrare este spre industriile primare. În acest segment al industriei prelucrătoare, costul unitar al forței de muncă în medie pentru 13 țări din UE (exclusiv Grecia și Irlanda) este de 68%, în timp ce în

cazul României este de sub 40%. Diferența este foarte mare, chiar dacă în cazul României acest indicator este ușor deformat.

Analiza **evoluției productivității muncii din industria prelucrătoare a României** în ultimii ani evidențiază că activitățile care au înregistrat câștiguri mai substanțiale de productivitate, în 2003 față de 2000, de exemplu, au fost industria textilă (creștere cu 65%) și metalurgie (creștere cu 40%) din grupa industriei primare; din grupa industriei avansate, creșteri mai mari de productivitate s-au înregistrat, în aceeași perioadă, la aparate și instrumente medicale, de precizie, optice (cu 40%) și la echipamente, aparate de radio, televiziune și comunicații (cu 25%).

În legătură cu **factorii de creștere a productivității în sectoarele cu export semnificativ** în activități ale industriilor primare și, respectiv, avansate, analiza a relevat următoarele:

În **industriile primare**, în cazul produselor textile, creșterea productivității s-a datorat cu precădere creșterii producției, dar și scăderii numărului de salariați. În această activitate, numărul salariaților era în 2003 cu 12% mai scăzut față de 2000 și la aproximativ jumătate din cel al anului 1997. În cazul articolelor de îmbrăcăminte, creșterea productivității muncii s-a realizat în condițiile creșterii atât a producției, cât și a numărului de salariați, de altfel între puținele activități ale industriei prelucrătoare (alături de pielărie și încălțăminte; construcții metalice și produse din metal; mobilier) în care s-au creat și nu s-au pierdut locuri de muncă în perioada 2001-2003. În cazul metalurgiei, creșterea productivității în perioada 2001-2003 s-a realizat într-o mică măsură ca urmare a creșterii producției, dar mai ales ca urmare a scăderii numărului de salariați (cu cca 20%).

În **industriile avansate**, creșterea productivității muncii în segmentul: echipamente aparate de radio, televiziune și comunicații s-a datorat unei evoluții pozitive, dar fluctuante a producției, precum și scăderii numărului de salariați. În schimb, segmentul aparatură și instrumente medicale, de precizie, optice etc. prezintă o situație ceva mai încurajatoare, în sensul că sporul de productivitate s-a înregistrat în condițiile unei creșteri semnificative a producției, precum și a numărului de salariați.

Un semn important al configurării și, respectiv, al consolidării unei structuri industriale îl constituie, după părerea noastră, **câștigul** (sau **pierderea**) **de locuri de muncă** în diferitele componente ale activităților industriei prelucrătoare. În perioada 1996-2003, în industria prelucrătoare s-au creat doar 34 mii de locuri de muncă și s-au pierdut 645 mii. Perioada 2001-2003 a fost, pe ansamblul industriei prelucrătoare, una cu sold pozitiv (21 mii), fiind create 34 mii (în anii 2001 și 2002) și pierdute 13 mii (toate în 2003). Singura activitate a industriei prelucrătoare în care s-a înregistrat o creștere semnificativă a numărului de locuri de muncă aparține industriei primare, cea a articolelor de îmbrăcăminte, pielărie și încălțăminte. S-au mai

creat locuri de muncă tot în activități ale industriei primare, și anume: în construcții metalice și produse din metal (18 mii - aceasta în condițiile în care în anii precedenți s-au pierdut mai multe locuri de muncă) și în mobilier și alte activități (11 mii, de asemenea, în condițiile în care în perioada precedentă s-au pierdut mai multe locuri de muncă).

În cazul activităților ce aparțin industriilor avansate, se observă în perioada 2000-2003 o creștere a numărului de locuri de muncă doar în activități ca: mașini și aparate electrice (8 mii); aparatură, instrumente medicale, de precizie, optice (o mie, și aceasta după o evoluție fluctuantă de la un an la altul).

Analiza datelor privind *costul unitar al forței de muncă* din industria prelucrătoare în perioada 1998-2002 arată în general o scădere a acestuia în cazul industriilor primare sau în cel mai bun caz o staționare (articole de îmbrăcăminte, de încălțăminte, prelucrarea lemnului, mobilă). Aceasta sugerează ideea că menținerea la un nivel scăzut a costului forței de muncă, respectiv a salariilor explică, într-o bună măsură, capacitatea de a produce și exporta. În cazul activităților cu export din grupa industriilor avansate, evoluția costului unitar al forței de muncă a fost diferită. Astfel, la echipamente, aparate de radio, televiziune și comunicații, costul unitar al forței de muncă a crescut, dar aceasta ca urmare a scăderii mărimii valorii adăugate brute în medie pe un salariat (chiar și în termeni nominali) în 2002 față de 2001, ceea ce face trimitere la fragilitatea locului acestei activități în structura industriei prelucrătoare din România. Invers, pentru aparatură și instrumente medicale, de precizie, optice etc., costul unitar al forței de muncă a scăzut în ultimii ani, ceea ce ar putea explica, într-o anumită măsură, competitivitatea la export a produselor din această activitate.

Analiza indicatorilor productivității muncii în industria prelucrătoare din România permite următoarele remarci:

- Creșterea productivității muncii poate fi considerată un factor de consolidare a unei structuri industriale care susține un export competitiv numai în condițiile în care ocuparea forței de muncă în activitățile respective nu scade semnificativ, ci, dimpotrivă, ar crește.
- Industria prelucrătoare din România este, în acest moment, din perspectiva competitivității produselor la export, tributară unor activități caracterizate printr-un consum ridicat de forță de muncă slab calificată și ieftină. Este cazul în special al industriei de articole de îmbrăcăminte și de încălțăminte. Având în vedere și faptul că producția și, respectiv, exportul produselor realizate în aceste din urmă activități ale industriei prelucrătoare se efectuează în sistem "lohn", se poate aprecia că România nu a ieșit din situația de "captivitate" în structuri industriale axate pe consum mare de forță de muncă și de materii prime, ceea ce o face extrem de vulnerabilă. Mai

trebuie spus că aceste activități se confruntă cu un risc mare de dislocare din România spre alte locuri care oferă condiții mai favorabile pentru investitorii străini.

Cele semnalate în acest studiu sugerează, de asemenea, necesitatea unei abordări mai complexe a problemelor legate de export, de competitivitate, în general, și de structuri industriale durabile, în special, pentru ca România să poată face față concurenței pe piața unică a Uniunii Europene și pe alte piețe internaționale.

Anexe

Anexa 3.1

Structura salariaților și a valorii adăugate brute pe sectoare de activitate ale industriei prelucrătoare din România

Tabelul 1

Numărul mediu și structura salariaților în industria prelucrătoare

	2000		2002		2003	
	mii	%	mii	%	mii	%
Industrie prelucrătoare – total (1+2+3)	1560	100,0	1594	100,0	1581	100,0
1. Industrier primare	1105	70,8	1162	72,9	1164	73,6
- Alimente, băuturi, tutun (DA)	173	11,2	167	10,5	166	10,5
- Textile și îmbrăcăminte (DB+DC)	441	28,3	494	31,0	489	30,9
- Metale și produse din metal (DJ)	163	10,4	163	10,2	162	10,2
- Alte industrii primare (DD+DE+DH+DI+DN)	328	21,0	328	21,2	347	21,9
2. Chimie, combustibili (DG+DF)	95	6,1	82	5,1	73	4,6
3. Industrier avansate	360	23,1	349	21,9	344	21,8
- Mașini + echipamente (DK)	152	9,7	142	8,9	141	8,9
- Aparatură și instr. electrice, de comunicații, medicale, optice (DL)	76	4,9	81	5,1	84	5,3
- Echipamente de transport (DM)	132	8,5	126	7,9	119	7,5

Sursa: Calcule proprii după INS, Anuarul statistic al României 2004, p. 98.

Tabelul 2

**Valoarea adăugată brută (prețuri curente) din industria
prelucrătoare din România și structura acesteia**

	2000		2002	
	Mld. lei	%	Mld. lei	%
Industrie prelucrătoare – total (1+2+3)	176217,1	100,0	342786,7	100,0
1. Industрии primare	128886,5	73,1	247161,6	72,1
- Alimente, băuturi, tutun (DA)	55564,4	31,5	100615,8	29,4
- Textile și îmbrăcăminte (DB+DC)	21046,0	11,9	42601,1	12,4
- Metale și produse din metal (DJ)	16266,0	9,2	30534,9	8,9
- Alte industrii de bază (DD+DE+DH+DI+DN)	36110,5	20,5	73409,8	21,4
2. Chimie, combustibili (DG+DF)	17917,9	10,2	32986,3	9,6
3. Industрии avansate	29412,3	16,7	62628,8	18,3
- Mașini + echipamente (DK)	10942,4	6,2	20134,7	5,9
- Ap. electrice, comunicații, medicale, optice (DL)	9002,9	5,1	18787,5	5,5
- Echipamente de transport (DM)	9467,0	5,4	23706,6	6,9

Sursa: Calcule proprii după INS, Anuarul statistic al României 2004, p. 125.

Anexa 3.2**Valoarea adăugată brută în medie pe un salariat pe sectoare ale
industriei prelucrătoare din România**

	Milioane lei		Milioane euro	
	2000	2002	2000	2002
Industrie prelucrătoare – total (1+2+3)	112960	215048	5,7	6,9
1. Industrii primare	116639	212704	5,9	6,8
- Alimente, băuturi, tutun (DA)	321182	602490	16,1	19,3
- Textile și îmbrăcăminte (DB+DC)	47723	86237	2,4	2,8
- Metale și produse din metal (DJ)	99791	187331	5,0	6,0
- Alte industrii primare (DD+DE+DH+DI+DN)	110093	223810	5,5	7,2
2. Chimie, combustibili (DG+DF)	188609	402272	9,5	12,9
3. Industrii avansate	81700	179452	4,1	5,7
- Mașini + echipamente (DK)	71989	141794	3,6	4,5
- Ap. electrice, comunicații, medicale, optice (DL)	118458	231944	5,9	7,4
- Echipamente de transport (DM)	71720	188148	3,6	6,0

Sursa: *Calcul propriu pe baza datelor INS, Anuarul statistic al României 2004, p. 98 și 125.*

Notă: *Cursul mediu de schimb utilizat pentru exprimarea în euro este de: 19922 lei în anul 2000 și 31270 lei în anul 2002 (EC, 2004, Regular Report on Romania's Progress towards Accession, p. 156).*

Anexa 3.3

**Numărul mediu de salariați și costul forței de muncă în activități ale
industriei prelucrătoare din România, în anul 2000**

	Activități ale industriei prelucrătoare	Număr mediu de salariați (mii)	Costul mediu al forței de muncă pe salarat		Total cost anual al forței de muncă (mil. lei)
			lunar (mii lei)	anual (mil. lei)	
<i>D</i>	Industrie prelucrătoare - total	1560	3901	46,8	73008
<i>DA</i>	Alimentară și băuturi	169	3227	39,9	6743
	Produse din tutun	4	9431	113,2	453
<i>DB</i>	Produse textile	95	2990	35,9	3410
	Articole de îmbrăcăminte	261	2773	33,3	8691
<i>DC</i>	Pielărie și încălțăminte	85	2567	30,8	2618
<i>DD</i>	Prelucr. lemnului și a prod. lemn (excl. mob.)	70	2659	31,9	2233
<i>DE</i>	Celuloză, hârtie și produse din hârtie	17	4342	52,1	886
	Edituri, poligrafie, editare pe suport	20	5473	65,7	1314
<i>DF</i>	Prel. țițeiului, cocs. cărb., comb. nucleari	22	8427	101,1	2224
<i>DG</i>	Substanțe și produse chimice	73	5707	68,5	5000
<i>DH</i>	Produse din cauciuc și mase plastice	33	4074	48,9	1614
<i>DI</i>	Materiale de construcții și alte prod. nemet.	85	4410	52,9	4496
<i>DJ</i>	Metalurgie	95	6393	76,7	7286
	Construcții metalice și produse din metal	68	3759	45,1	3067
<i>DK</i>	Mașini și echip. (excl. electr. și opt.)	150	4232	50,8	7620
	Mijloace ale tehnicii de calcul și de birou	2	4671	56,0	112
<i>DL</i>	Mașini și aparate electrice	51	4311	51,7	2637
	Echip., ap. de radio, televiziune și comunicații	11	6457	77,5	852
	Ap. și instr. medicale, de precizie, optice	14	4270	51,2	717

	Activități ale industriei prelucrătoare	Număr mediu de salariați (mii)	Costul mediu al forței de muncă pe salariat		Total cost anual al forței de muncă (mil. lei)
			lunar (mii lei)	anual (mil. lei)	
DM	Mijloace de transport rutier	71	4449	53,4	3791
	Mijloace de transport neincl. în cele rutiere	61	5537	66,4	4050
DN	Mobilier și alte activități industriale	95	2941	35,3	3353
	Recuperarea deșeurilor	8	3659	43,9	351

Sursa: Calcule proprii pe baza datelor INS, Anuarul statistic al României 2001, p. 132-134 (pentru costul mediu lunar al forței de muncă) și Anuarul statistic al României 2004, p. 98 (pentru numărul mediu de salariați).

Anexa 3.4**Costul mediu anual al forței de muncă (pe salariat) pe sectoare de activitate ale industriei prelucrătoare din România, în anul 2000**

	Total cost, mil. lei	Nr. mediu sal., mii	Costul mediu anual/salariat	
			mil. lei	euro
Industrie prelucrătoare – total (1+2+3)	73521	1560	47,1	2350
1. Industrier primare	46516	1105	42,1	2100
- Alimento, băuturi, tutun (DA)	7196	173	41,6	2080
- Textile și îmbrăcăminte (DB+DC)	14720	441	33,4	1670
- Metale și produse din metal (DJ)	10353	163	63,5	3180
- Alte industrier primare (DD+DE+DH+DI+DN)	14247	328	43,4	2170
2. Chimie, combustibili (DG+DF)	7225	95	76,0	3800
3. Industrier avansate	19780	360	55,9	2800
- Mașini și echipamente, exclusiv electrice... (DK)	7732	152	50,9	2540
- Aparat și instr. electrice, de comunic., medic., optice (DL)	4206	76	56,3	2820
- Echipamente de transport (DM)	7842	132	59,4	2970

Sursa: Calcule proprii pe baza datelor din anexa 3.3.

Notă: Costul mediu anual pe un salariat exprimat în monedă națională, pe grupele de activitate prezentate în tabel, a fost determinat pe baza datelor referitoare la costul mediu lunar (respectiv anual) și numărul mediu de salariați din activitățile cuprinse în fiecare grupă. Transformarea în euro s-a făcut la cursul mediu de schimb din anul 2000 = 19992 lei/1 euro.

Anexa 3.5**Indicii anuali ai productivității muncii (pe salariat), ai producției și ai numărului de salariați din industria prelucrătoare din România**

			1998/ 1997	1999/ 1998	2000/ 1999	2001/ 2000	2002/ 2001	2003/ 2002	2003/ 1997	2003/ 2000
D	Industrie prelucrătoare - total	W	92	113	115	108	106	104	142	119
		P	86	99	108	110	106	103	110	120
		S	94	87	94	102	100	99	78	101
DA	Alimentară și băuturi	W	98	121	123	127	110	106	216	148
		P	98	105	112	120	112	105	163	141
		S	100	87	90	95	102	99	75	96
	Produse din tutun	W	100	135	96	100	113	110	162	124
		P	111	103	93	125	90	110	130	124
		S	120	67	100	125	80	100	80	100
DB	Produse textile	W	109	108	109	98	111	152	210	165
		P	88	86	101	101	103	140	111	146
		S	80	80	93	103	93	92	52	88
	Articole de îmbrăcăminte	W	55	129	109	106	100	101	83	107
		P	75	126	118	117	104	101	137	123
		S	136	98	109	111	104	100	168	115
DC	Pielărie și încălțăminte	W	93	115	101	91	102	102	101	94
		P	93	106	113	105	105	103	126	114
		S	100	92	112	115	103	101	123	120
DD	Prelucrarea lemnului și a prod. lemn (excl. mob.)	W	76	111	115	86	84	105	74	76
		P	89	105	106	85	91	109	84	84
		S	117	94	92	100	109	103	114	112
DE	Celuloză, hârtie și produse din hârtie	W	105	139	109	115	107	105	204	128
		P	86	113	105	111	110	100	125	122
		S	81	82	94	94	106	94	58	94
DF	Prel. țițeiului, cocs. cărb. tratarea comb. nucleari	W	83	90	114	109	106	87	81	100
		P	98	84	104	109	115	90	97	113
		S	117	94	92	100	109	103	114	113
DG	Substanțe și produse chimice	W	110	92	139	97	111	116	176	125
		P	77	104	122	91	103	106	97	99
		S	70	112	88	95	93	91	55	80

			1998/ 1997	1999/ 1998	2000/ 1999	2001/ 2000	2002/ 2001	2003/ 2002	2003/ 1997	2003/ 2000
<i>DH</i>	Produse din cauciuc și mase plastice	W	92	106	108	119	101	122	154	145
		P	83	92	102	116	109	129	127	163
		S	89	88	94	97	108	106	82	111
<i>DI</i>	Materiale de construcții și alte prod. nemetalice	W	99	107	109	103	113	110	148	128
		P	87	94	101	102	104	100	88	106
		S	88	88	92	99	92	91	59	83
<i>DJ</i>	Metalurgie	W	112	83	144	113	136	91	187	140
		P	99	69	127	113	122	81	97	112
		S	88	83	89	100	89	89	51	79
	Construcții metalice și produse din metal	W	60	131	130	92	94	87	76	75
		P	58	105	102	98	101	98	60	97
		S	98	81	78	107	107	110	78	126
<i>DK</i>	Mașini și echip. (excl. electr. și opt.)	W	81	89	124	121	103	93	104	116
		P	66	78	102	116	100	92	56	107
		S	82	88	82	96	97	99	54	92
<i>DL</i>	Mașini și aparate electrice	W	105	112	103	107	95	104	128	106
		P	86	102	105	113	104	109	118	128
		S	82	91	102	106	110	105	93	122
	Echip., ap. de radio, televiziune și comunicații	W	90	132	46	110	98	116	68	125
		P	84	83	52	110	89	116	41	114
		S	94	63	110	100	91	100	59	91
	Ap. și instr. medicale, de precizie, optice	W	74	168	88	133	89	119	154	140
		P	70	111	103	124	102	119	120	150
		S	95	67	117	93	115	100	80	107
<i>DM</i>	Mijloace de transport rutier	W	124	121	80	98	115	135	183	152
		P	112	108	72	92	111	117	104	119
		S	90	89	90	94	97	86	57	78
	Mijloace de transport neincl. în cele rutiere	W	127	105	120	101	90	117	170	106
		P	113	96	109	99	95	119	132	112
		S	89	92	91	97	105	102	77	105

			1998/ 1997	1999/ 1998	2000/ 1999	2001/ 2000	2002/ 2001	2003/ 2002	2003/ 1997	2003/ 2000
DN	Mobilier și alte	W	77	135	118	106	115	97	145	118
	activități	P	75	111	110	110	115	104	120	131
	industriale	S	96	82	93	104	100	107	82	111

Sursa: Calcule proprii pe baza datelor INS, Anuarul statistic al României 2004, p. 183–184 (pentru indicii producției industriale și indicii productivității muncii pe salariat) și 98 (pentru numărul mediu al salariaților); Anuarul statistic al României 2003, p. 420-421 și 106; Anuarul statistic al României 2001, p. 414-415 și 104.

Note: 1. Simbolurile: W = productivitatea muncii; P = producție; S = salariați.

- Indicii anuali ai producției industriale și ai productivității muncii au fost estimați astfel: pentru 1998/1997 din indici cu baza 1995; pentru 1999/1998 și 2000/1999 din indici cu baza 1998; pentru 2001/2000, 2002/2001 și 2003/2002 din indici cu baza 2000.
- Atragem atenția asupra faptului că, din cauza rotunjirii indicilor de creștere, în unele situații, rezultă mici diferențe între indicii anual de creștere a productivității muncii (așa cum a rezultat din calcule pe baza datelor din anuarul statistic) și indicii anual de creștere a productivității muncii calculat ca raport între indicii anual de creștere a producției și indicii anual de creștere a numărului de salariați. Cu toată această rezervă, rezultatele calculelor nu schimbă esențial concluziile analizei referitoare la sensul și intensitatea evoluției productivității muncii în activitățile industriei prelucrătoare, pe de o parte, și ale determinantilor acesteia (evoluția producției și a numărului de salariați), pe de altă parte.

Anexa 3.6

**Variația anuală a numărului mediu de salariați pe activități ale industriei prelucrătoare
din România**

- mii -

	1996/ 1995	1997/ 1996	1998/ 1997	1999/ 1998	2000/ 1999	2001/ 2000	2002/ 2001	2003/ 2002
Industria prelucrătoare - total	-44	-116	-125	-247	-100	+30	+4	-13
Alimentară și băuturi	-12	-6	+1	-27	-18	-9	+3	-1
Produse din tutun	-2	0	+1	-2	0	+1	-1	0
Produse textile	+4	-30	-31	-26	-7	+3	-7	-7
Articole de îmbrăcăminte	+14	-23	+65	-6	+22	+29	+12	+1
Pielărie și încălțăminte	0	0	0	-7	+9	+13	+3	+1
Prelucrarea lemnului și a produselor din lemn (excl. mobilă)	-11	+3	+12	-5	-6	0	+6	+2
Celuloză, hârtie și produse din hârtie	+1	-1	-5	-4	-1	-1	+1	-1
Edituri, poligrafie și reproducerea pe suport a înregistrărilor	-1	0	+11	-14	0	+2	+4	+2
Prelucr. țițeiului, cocsificarea cărb. și tratarea comb. nucleari	-1	+4	-12	-3	-2	-1	-3	-3
Substanțe și produse chimice	0	+7	-40	-10	-10	-4	-5	-6
Produse din cauciuc și mase plastice	-1	-3	-5	-5	-2	-1	+3	+2
Materiale de construcții și alte prod. din minerale nemetalice	-4	-1	-14	-12	-7	-1	-7	-5
Metalurgie	+2	-3	-17	-22	-12	0	-10	-9
Construcții metalice și produse din metal	-13	0	-2	-21	-19	+5	+5	+8
Mașini și echipamente (excl. echipamente electrice și optice)	-30	-40	-45	-26	-32	-6	-5	-1

	1996/ 1995	1997/ 1996	1998/ 1997	1999/ 1998	2000/ 1999	2001/ 2000	2002/ 2001	2003/ 2002
Mijloace ale tehnicii de calcul și de birou	0	0	-1	0	0	0	+1	0
Mașini și aparate electrice	-2	-6	-12	-5	+1	+3	+2	+3
Echipamente, ap. de radio, televiziune și comunicații	-3	+2	-1	-6	+1	0	-1	0
Aparatură și instrumente medicale, de precizie, optice etc.	-2	+1	-1	-6	+2	-1	+2	0
Mijloace de transport rutier	0	-6	-10	-10	-8	-4	-2	-9
Mijloace de transport neincluse în cele rutiere	+10	-3	-9	-6	-6	-2	+3	+1
Mobilier și alte activități industriale neclasificate în altă parte	+7	-19	-5	-22	-7	+4	0	+7
Recuperarea deșeurilor	0	+8	-5	-4	+2	0	0	+2

Sursa: Calcule proprii pe baza datelor INS, Anuarul statistic al României 2004, p. 98.

Anexa 3.7

**Valoarea adăugată brută pe salariat în activitățile industriei
prelucrătoare din România**

- milioane lei prețuri curente -

		1998	1999	2000	2001	2002
D	Industrie prelucrătoare - total	41,6	62,3	113,0	168,6	215,0
DA	Alimentară și băuturi	104,6	162,5	321,0	540,0	606,3
	Produse din tutun	98,7	267,3	327,6	329,4	446,9
DB	Produse textile	21,1	35,1	68,7	93,3	131,1
	Articole de îmbrăcăminte	19,7	28,0	42,5	59,6	74,4
DC	Pielărie și încălțăminte	17,6	26,1	40,4	61,3	81,1
DD	Prelucrarea lemnului și a produselor din lemn (exclusiv mobilă)	34,6	59,1	105,2	153,8	194,0
DE	Celuloză, hârtie și produse din hârtie	46,6	90,2	173,7	277,7	416,7
	Edituri, poligrafie și reproducere	44,6	131,9	178,9	255,9	288,9
DF	Prelucrarea țițeiului, cocsificarea cărbonului și tratarea combustibililor nucleari	156,0	178,3	378,0	436,0	931,2
DG	Substanțe și produse chimice	46,1	65,6	131,5	189,6	253,5
DH	Produse din cauciuc și mase plastice	45,2	50,5	118,0	198,3	270,3
DI	Materiale de construcții și alte produse din minerale nemetale	47,6	67,4	106,5	159,8	218,8
	Metalurgie	39,5	43,7	96,3	142,8	183,2
DJ	Construcții metalice și produse din metal	33,5	54,1	104,6	153,0	191,8
DK	Mașini și echipamente (exclusiv echipamente electrice și optice)	25,7	35,2	69,0	111,4	139,2
	Mijloace ale tehnicii de calcul și de birou	203,7	217,2	297,6	257,9	263,0
	Mașini și aparate electrice	42,2	62,8	94,3	147,4	208,6
DL	Echipamente, ap. de radio, televiziune și comunicații	95,6	194,1	235,4	297,8	286,6
	Aparatură și instrumente medicale, de precizie, optice etc.	33,2	61,5	114,6	170,7	215,8
	Mijloace de transport rutier	28,0	45,7	79,5	154,6	248,2
DM	Mijloace de transport neincluse în cele rutiere	23,1	37,7	62,6	102,4	122,2
DN	Mobilier și alte activități industriale neclasificate în altă parte	29,7	46,6	96,5	137,8	179,5

Sursa: *Calculare proprii pe baza datelor INS, Anuarul statistic al României 2004, p. 98, 132-134.*

Anexa 3.8

**Costul mediu anual al forței de muncă (pe salariat) în activitățile
industrii prelucrătoare din România - milioane lei prețuri curente -**

		1998	1999	2000	2001	2002	2003
<i>D</i>	Industrie prelucrătoare - total	20,5	31,6	46,8	67,4	82,6	96,0
<i>DA</i>	Alimentară și băuturi	19,1	28,3	39,9	60,9	73,0	87,0
	Produse din tutun	40,9	61,6	113,2	173,7	189,5	248,9
<i>DB</i>	Produse textile	14,8	23,5	35,9	50,7	63,4	76,1
	Articole de îmbrăcăminte	14,7	22,8	33,3	45,7	55,8	66,6
<i>DC</i>	Pielărie și încălțăminte	14,2	21,5	30,8	44,4	55,7	68,6
<i>DD</i>	Prelucrarea lemnului și a produselor din lemn (exclusiv mobilă)	14,6	22,8	31,9	41,1	48,1	61,2
<i>DE</i>	Celuloză, hârtie și produse din hârtie	20,1	31,8	52,1	76,5	92,6	108,2
	Edituri, poligrafie și reproducere	26,2	38,5	65,7	88,4	106,1	108,0
<i>DF</i>	Prelucrarea țițeiului, cocsificarea cărbonului și tratarea combustibililor nucleari	50,8	66,9	101,1	162,8	227,7	236,6
<i>DG</i>	Substanțe și produse chimice	26,3	42,9	68,5	101,1	125,3	145,3
<i>DH</i>	Produse din cauciuc și mase plastice	22,3	34,8	48,9	74,8	91,6	103,3
<i>DI</i>	Materiale de construcții și alte produse din minerale nemetalice	22,6	33,7	52,9	42,6	93,8	108,5
	Metalurgie	30,7	46,4	76,7	114,6	135,7	152,3
<i>DJ</i>	Construcții metalice și produse din metal	20,0	29,4	45,1	63,0	77,3	97,6
	Mașini și echipamente (exclusiv echipamente electrice și optice)	22,0	34,6	50,9	77,8	99,4	113,8
<i>DK</i>	Mijloace ale tehnicii de calcul și de birou	29,3	44,7	56,0	62,1	79,4	127,8
	Mașini și aparate electrice	22,2	35,7	51,7	74,3	94,2	113,8
<i>DL</i>	Echipamente, ap. de radio, televiziune și comunicații	26,5	49,8	77,5	113,0	150,7	157,9
	Aparatură și instrumente medicale, de precizie, optice etc.	21,3	37,5	51,2	75,4	91,2	100,1
	Mijloace de transport rutier	24,4	36,2	53,4	81,6	103,9	126,6
<i>DM</i>	Mijloace de transport neincluse în cele rutiere	26,8	41,5	66,4	97,1	124,2	145,9
	Mobilier și alte activități industriale neclasificate în altă parte	14,9	27,7	35,3	49,8	62,6	72,8
<i>DN</i>	Recuperarea deșeurilor	23,2	30,3	43,9	59,7	71,9	83,4

Sursa: *Calculare proprii pe baza datelor INS, Anuarul statistic al României 1999, p. 168 -172; 2000, p. 138-140; 2001, p. 132-134; 2002, p. 132-134; 2003, p. 136-138; 2004, p. 358-360.*

Bibliografie

- Clare, R.; Paternoster, A., *Labour costs 2000. Candidate Countries, Statistics in focus*, Theme 3–23, 2002
- EC, *Regular Report on Romania's Progress towards Accession*, 2005
- EC, *Report from the Commission to the Spring European Council. Delivering Lisbon. Reforms for the Enlarged Union*, 2004
- EC, *Employment in the market economy in the European Union – An analysis of the structural business statistics*, Luxemburg, 2003
- EC, *European Competitiveness Report 2003*. Commission staff working document, Brussels, 12.11.2003 SEC(2003)1299, 2003
- EUROSTAT, *The Social Situation in the European Union*, 2003, 2004
- Iancu, A., *Teorii ale avantajului, dezvoltarea industrială și integrarea europeană*, "Oeconomica", nr. 3-4, IRLI, București, 2000
- Kok, W., *Facing the challenge. The Lisbon strategy for growth and employment*, http://europa.eu.int/comm/lisbon_strategy/index_en.html, 2004
- Manoilescu, M., *Forțele naționale productive și comerțul exterior. Teoria protecționismului și a schimbului internațional*, Editura Științifică și Enciclopedică, București, 1986
- Mittag, H.- J., *Labour costs in Europe 1996-2002, Statistics in focus, Population and social conditions*, 9, 2004
- Montalieu, T., *Économie du développement*, Paris, 2002
- Paternoster, A., *Labour costs 2000. Candidate Countries, Statistics in focus*, Theme 3–7, 2002
- Paternoster, A., *Labour costs 2000. Member States, Statistics in focus*, Theme 3 – XX, 2003
- Păuna, C.; Păuna, B., *Comerțul exterior al României – evoluții recente și un diagnostic structural*, "Oeconomica", nr. 1, IRLI, București, 2001
- Poenaru, M., *Influența costului forței de muncă asupra volumului și structurii exportului*, în vol. "Evoluții structurale ale exportului în România", Editura Expert, București, 2003
- Sneijers, P., *Structural Business Statistics in the Accession Countries, Statistics in focus, Industry, Trade and Services*, Theme 4-21, 2003
- Storm, H., *Specialisation in manufacturing in EU, Eurostat, Statistics in focus. Industry, Trade and Services*, Theme 4-41, 2004
- The Global Competitiveness Report 2004-2005*, Geneva, 2005

4. PROVOCĂRI ȘI SOLUȚII DE SPORIRE A EFICIENȚEI COMERȚULUI EXTERIOR ROMÂNESC CU PRODUSE TEXTILE

Autori:

dr. Ioan BRATU

Mihai ION

Daniela UNTEȘU

Florina POPA

Piața internațională de produse textile și îmbrăcăminte este vastă și dinamică, cu un volum de schimb de peste 350 miliarde dolari, reprezentând aproximativ 7% din valoarea comerțului mondial.

În comerțul internațional cu produse textile și îmbrăcăminte, cele mai mari furnizoare sunt țările în curs de dezvoltare, cărora le revine aproape 60% din exportul mondial, în timp ce principalele piețe de desfacere sunt reprezentate de SUA și UE, care dețin împreună circa 30% din importul mondial.

Procesul de globalizare potențează competitivitatea produselor textile și de îmbrăcăminte¹, iar Asia și America Latină au resurse mari de forță de muncă și materii prime pentru a exploata această oportunitate.

Accentuarea concurenței pe piața produselor textile și a îmbrăcămintei a condus în ultimele două decenii ale secolului trecut la dezvoltarea fenomenului delocalizării producției, dinspre țările industrializate, în special SUA și Uniunea Europeană (UE), prin transferul direct al unei părți din capacitățile lor de producție pentru textile (fire și țesături) și confecții de îmbrăcăminte, spre țările în curs de dezvoltare, mari producătoare de plante textile, cu costuri reduse de materii prime și forță de muncă prin operațiunile cunoscute de prelucrare pasivă OPT (Outward Processing Trade) și operațiunile de prelucrare activă IPT (Inward Processing Trade) sau lohn. Acest sistem implică însă și unele dezavantaje pentru firmele executante, mai ales pe termen lung, dintre care pot fi menționate în primul rând: profitul

¹ În lucrările anterioare, s-au abordat pe larg principalele provocări ale industriei textile și de confecții românești, precum și unele soluții (Bratu Ioan, Ion Mihai: *Influența comerțului în regim de perfecționare activă asupra exporturilor românești; Oportunități și riscuri ale comerțului în regim de perfecționare activă a exporturilor românești, publicate sub coordonarea Gheorghe Zaman și Valentina Vasile în lucrările: "Evoluții structurale ale exportului în România", Editura Expert, 2003 și 2004.*

obținut este mult mai mic decât în cazul producerii în totalitate a produsului finit, întrucât se plătește de regulă doar profitul ce revine pentru manoperă; reducerea activității de creație, majoritatea fabricilor de îmbrăcăminte lucrând după modelele clienților, diminuarea posibilităților de promovare a confecțiilor sub marcă proprie.

Pentru a rezista presiunilor concurențiale de pe piață, întreprinzătorul principal poate decide să delocalizeze, să transfere la subcontractori parțial sau total producția unui bun sau prestarea unui serviciu unor parteneri din alte țări cu calificare specifică a muncii, cu condiția unor costuri semnificativ inferioare celor pe care le realizează în țara de origine. Acest transfer este normal între economii deschise, atunci când factorii de producție (în special forța de muncă și materiile prime) au prețuri mult diferite, în condiții de productivitate comparabile. Din relocalizare câștigă mai mult companiile care aleg investiții în domenii industriale creatoare de valoare adăugată înaltă.

În această perioadă, fenomenul de outsourcing (obținerea unor materiale sau componente din afara organizației prin subcontractare) a căpătat amploare mondială cu precădere în producția de bunuri, dar și în cea de servicii, companiile occidentale valorificând avantajul comparativ al nivelului mai redus al salariilor și al prețului materiilor prime din țările în curs de dezvoltare, precum și al unor taxe și impozite inferioare celor din țările dezvoltate.

Pentru a răspunde noilor provocări ale competiției internaționale, companiile occidentale analizează valoarea adăugată a tuturor segmentelor lanțului de producție și stabilesc ce să păstreze ca nuclee din acestea și ce să externalizeze, să dea altor parteneri pentru a reduce costurile de producție și comercializare și a spori profiturile.

În zilele noastre, a avut loc extinderea fără precedent a operațiunilor de delocalizare, externalizare a unor segmente ale producției spre țări care oferă, pentru o perioadă mai îndelungată sau mai scurtă de timp, avantaje comparative, însoțite adesea de facilități vamale și fiscale.

Țările occidentale se orientează tot mai mult spre dezvoltarea industriilor care încorporează tehnologii de vârf nepoluante, o valoare adăugată mare, competitivitate ridicată și profituri maxime. Acești factori, precum și alții au generat fenomene de transfer sau delocalizare, de externalizare a unor segmente de producție sau de servicii în țări în curs de dezvoltare, în vederea creșterii concurenței și menținerii competitivității pe piețele externe.

În noile condiții, se accentuează competiția, iar forțele pieței compensează doar pe acele firme care înglobează în produsele și serviciile lor cât mai multe cunoștințe tehnico-științifice și caută noi nișe de piață.

Produsele și serviciile care integrează cele mai noi cunoștințe se bucură de o deosebită atenție în decizia consumatorului de a cumpăra. Acest tip de comerț bazat pe produse care înglobează cunoștințe de ultimă oră facilitează și un transfer însemnat de locuri de muncă din țările occidentale spre cele în curs de dezvoltare, care posedă astfel de cunoștințe.

Companii numeroase și importante din UE își delocalizează în ritm alert pentru economiile țărilor lor de origine producția anumitor produse, componente ale produselor sau servicii către Est, atrase de oferta generoasă de forță de muncă tânără și înalt calificată, modestă ca pretenții, și de fiscalitatea permisivă. Delocalizările au avut loc îndeosebi în industria ușoară (confecții și încălțăminte), dar au atins și alte ramuri, constructoare de mașini, echipamente, aparate etc.

Contractele în sistem OPT-IPT în industria îmbrăcăminte și încălțăminte sunt practicate pe scară largă în special de UE și SUA, care au astfel o soluție pentru creșterea competitivității industriei lor textile.

În consecință, a avut loc, pe de o parte, un transfer al procesului de fabricație a unor produse dinspre țările dezvoltate spre țările în curs de dezvoltare cu o forță de muncă mai ieftină, iar pe de altă parte, forța de muncă cu cel mai înalt grad de calificare a migrat spre țările dezvoltate. Acest fenomen a fost acceptat, întrucât fiecare parte a beneficiat într-o măsură mai mare sau mai mică de anumite avantaje.

În Italia, de pildă, industria textilă e pe cale de dispariție. Mai ales fabricile din nordul țării au intrat în febra delocalizării producției, pentru a-și reduce costurile.

În legătură cu delocalizarea unor domenii ale industriei producătoare de bunuri sau prestatoare de servicii, în unele țări, au apărut controverse. Astfel, oficiali din conducerea superioară a Franței și Germaniei își exprimă temerea față de “relocalizarea industrială” – transferul unor activități industriale în țări cu salarii mult inferioare. De exemplu, primul-ministru al Franței (Jean Pierre Raffarin) a lansat mobilizarea națională împotriva delocalizărilor. El a anunțat că bugetul va consacra un miliard de euro pentru lupta împotriva delocalizării. Obiectivul este întărirea potențialului industrial francez și crearea condițiilor propice pentru nașterea noilor activități cu o puternică vizibilitate internațională.

Cu toate acestea, delocalizarea este o tendință în creștere la nivel european, constituind un stimulent în eficientizarea producției și serviciilor. Ea presupune un proces de subcontractare, oferă avantaje financiare – ca reducerea costurilor anuale, a volumului de investiții -, precum și privilegiile strategice derivate din procesul rapid de dezvoltare, creșterea competitivității și eficientizarea resurselor care duc la implementarea unor idei novatoare și generează cele mai bune practici.

Potrivit practicilor internaționale, companiile interesate de outsourcing își aleg partenerii în funcție de următoarele criterii: prețul, calitatea, flexibilitatea, reputația ș.a.

Experiența dobândită prin astfel de parteneriat pentru outsourcing duce la o capitalizare a know-how-ului, reflectat ulterior în produsele care vor îngloba o valoare mai mare a proprietății intelectuale.

4.1. Provocări în producția și comerțul exterior românesc cu produse textile și confecții de îmbrăcăminte

Industria textilă și de confecții de îmbrăcăminte este una dintre ramurile industriale vitale, cu tradiție în România. Această ramură pare că s-a adaptat cel mai rapid și mai bine la economia de piață. Astfel, în anul 2004, materialele textile și articolele din acestea dețineau 22,3% din totalul exporturilor și 12,6% din totalul importurilor, înregistrându-se un sold pozitiv de 908,1 milioane euro, fiind din acest punct de vedere în fruntea industriei prelucrătoare românești, realizând 85% din export pe piața UE și 70% pe piața SUA (Elena Pârvu, 2005).

Industria textilă și de confecții continuă să fie o speranță pentru dezvoltarea viitoare a industriei prelucrătoare, fiind apreciată ca generatoare rapidă de profit și având o circulație extrem de dinamică a capitalului financiar, datorită ciclului scurt de fabricație și fără complicații deosebite.

Potrivit datelor Ministerului Economiei și Comerțului, la finele anului 2004, funcționau 7211 firme de profil, din care 273 (3,7%) societăți mari, 1070 (14,8%) mijlocii, 1478 (20,4%) mici și 4390 (60,8%) microîntreprinderi.

La finele anului 2004, statistica înregistra în industria textilă și de produse textile un număr de 353,9 mii de salariați, adică 23,9% din totalul salariaților din industria prelucrătoare, care primeau un salariu mediu net de 4,6 milioane lei, printre cele mai mici din economia românească.

În România, ca și în alte țări care dispun de forță de muncă relativ ieftină, a apărut și s-a dezvoltat, în ultimul deceniu al secolului trecut, sistemul de producție și comercializare OPT-IPT. Acest sistem constă în esență în importul temporar de materii prime, materiale, semifabricate, în vederea prelucrării în România, și reexportul produselor realizate sau al serviciilor prestate în țările care le-au comandat.

La începutul anilor '90, România se confrunta cu absența cronică a resurselor financiare, cu disfuncționalități majore în sistemul monetar și de creditare, cu o inflație galopantă, cu apariția șomajului și reducerea puterii de cumpărare a populației, care au generat îngustarea pieței interne și scăderea masivă a producției.

În aceste condiții, firmele românești din industria textilă primară nu s-au putut adapta rapid la noile cerințe ale pieței, iar cele din industria confecțiilor de îmbrăcăminte, pentru a supraviețui, au început să aplice pe scară tot mai largă sistemul OPT-IPT.

Colaborarea între firmele străine și autohtone de tip OPT-IPT a început să se extindă datorită lipsei acute de materii prime, materiale și accesorii de calitate, cât și ca urmare a blocajului economic și financiar.

În anul 2004, ponderea producției textile realizate în sistemul OPT-IPT se ridica la 85% din valoarea producției.

În esență, folosirea pe scară largă a acestui sistem de producție și comercializare (OPT, IPT) în industria textilă și a confecțiilor de îmbrăcăminte românească a condus, pe de o parte, la creșterea considerabilă a producției și exportului confecțiilor de îmbrăcăminte, de fibre, fire și țesături, dar și la distrugerea industriei textile primare. La reducerea producției și chiar lichidarea unor filaturi și țesătorii au contribuit și alți factori, ca: scăderea drastică a producției proprii de materii prime textile (fibre chimice, in și cânepă) și coloranți, insuficiența resurselor financiare necesare întreținerii și modernizării acestor fabrici. Pe de altă parte, acest sistem a dus la diminuarea până la eliminare a activităților de creație proprie (modele, desene, tipare, colecții proprii etc.), la menținerea unui cost redus al forței de muncă și la dependența aproape totală a fabricilor românești de comenzile și materiile prime și prețurile impuse de companiile străine.

Performanțele exportului de textile și mai ales confecții de îmbrăcăminte se bazează în special pe costul redus al forței de muncă. Acest avantaj comparativ reprezintă o condiție de competitivitate temporară, care se erodează și se pierde, care nu poate fi menținută decât pe termen scurt sau pe termen mediu. Pe termen lung, exportul acestor produse trebuie să se bazeze pe alți factori: calitate, preț, termene de livrare etc.

În acest cadru, principalul avantaj competitiv existent în prezent – forța de muncă ieftină – se va reduce treptat până la eliminare.

După 50 de ani în care comerțul mondial cu textile a fost reglementat prin sistemul cotelor de import, piața mondială s-a liberalizat total, începând cu data de 1 ianuarie 2005, o dată cu expirarea "Acordului multifibre".

Producătorii români au mari dificultăți în a rezista concurenței unor importuri din Asia – îndeosebi din China și India.

În prezent, în urma orientării țărilor occidentale spre dezvoltarea ramurilor care încorporează tehnologii de vârf, tendință care se menține în ultimii 20 de ani, piața textilelor este dominată în proporție de 60% de țările din Asia și America Latină. Acestea sunt favorizate prin faptul că sunt mari cultivatoare de plante textile și au mână de lucru ieftină.

China deține în prezent 25% din comerțul mondial cu textile, iar prognozele arată că în următorii 5-6 ani va ajunge la o cotă de 50%. Analizele Organizației Mondiale a Comerțului vorbesc de o creștere puternică a produselor textile chineze pe piața SUA, de la 16 la 50%, iar pe piața UE, cota va crește de la 18 la 29% (Alexandru Moldovan și Mihai Ștefan, 2005). Exportul chinezesc este perceput ca o invazie distrugătoare prin prețuri foarte mici. Diferențele de prețuri provin nu numai din salarii, care sunt foarte mici, ci și din materiile prime ieftine și chiar din integrarea sectorului de textile cu cel de confecții de îmbrăcăminte, din echipamentele și tehnologiile tot mai moderne folosite în vederea apropierei calității produselor de cerințele consumatorilor occidentali și din subvențiile acordate pentru export.

După liberalizarea comerțului cu textile, China este cel mai bine plasată în cursa pentru cucerirea pieței din țările dezvoltate. China are practic majoritatea avantajelor comparative, dar și competitive. Astfel, produce bumbac, are o industrie textilă înfloritoare, care importă masiv tehnologii de ultimă oră și posedă o forță de muncă ieftină și disciplinată. În plus, guvernul subvenționează puternic exporturile și nu este vizibil preocupat de problemele de mediu, care ridică costurile realizării produselor textile.

India a cunoscut în ultimul deceniu o dezvoltare remarcabilă. Potrivit liderilor industriei textile indiene, marii importatori de îmbrăcăminte din America și Europa au nevoie de un al doilea furnizor după China, deoarece nu pot miza toată afacerea pe un singur furnizor. Ei speră că India va deține acest loc pe piața mondială.

O treime din totalul exporturilor indiene sunt reprezentate de confecții care ajung în special pe piața Uniunii Europene.

Menționăm că industria confecțiilor din țările asiatice este susținută și de o puternică industrie primară. Asia realiza în 2003 trei sferturi din producția mondială de fibre chimice, față de 67% în 2000.

În China se concentrează acum 60% din investițiile mondiale în filaturi și peste 70% din investițiile mondiale în țesătorii.

În Europa se estimează că numai în ultimii patru ani s-au pierdut patru milioane de locuri de muncă din cauza invaziei confecțiilor asiatice.

Dispariția barierelor comerciale în relația cu UE face din această zonă un magnet pentru comerțul exterior cu textile și îmbrăcăminte.

Majoritatea distribuitorilor europeni achiziționează circa 70% din marfă din Asia și 30% din Europa de Est, de unde așteaptă livrări foarte rapide. Această tendință se va accentua după liberalizarea comerțului mondial cu produse textile și de confecții de îmbrăcăminte.

Textilele și confecțiile realizate în România sunt puternic concurate pe piețele externe de produsele din Asia, vândute în Europa la un preț cu circa 25% mai mic.

Pe termen lung, producătorii români se vor confrunta cu presiuni puternice în direcția unei convergențe reale a structurilor de producție și de venituri dintre România și celelalte țări ale UE.

Potrivit datelor statistice (Anca Dachin, 2004), costul mediu al orei de muncă în industria confecțiilor este de 3 euro/h în Polonia, 2 euro/h în Turcia, 1,1 euro/h în România, de doar 0,47 euro/h în China sau 0,43 euro/h în India, în timp ce media europeană este de 18 euro/h.

Integrarea României în UE implică cerințe noi – cheltuieli suplimentare pentru certificarea conformității pentru respectarea standardelor de mediu, pentru eco-etichetarea produselor etc. În acest context, firmele românești din industria textilă și de confecții trebuie să facă față acestor provocări, ținând seama de concurența foarte puternică a unor țări din Asia (China, India, Indonezia, Taiwan etc.). Producătorul român nu poate ține pasul cu asemenea prețuri, în condițiile în care importă majoritatea materiilor prime.

Exporturile de textile, în condițiile în care în România se produce în general în sistem IPT, ar putea fi diminuate în anii următori cu aproximativ 20-30%.

Liberalizarea comerțului mondial cu produse textile și de îmbrăcăminte ridică probleme numeroase și dificile în fața întreprinderilor românești din acest domeniu.

Firmele din industria textilă românească sunt insuficient pregătite pentru această provocare, ținând cont de concurența foarte puternică a țărilor din Asia și de efectele negative pe care le poate provoca asupra producției și comerțului exterior românesc și ocupării forței de muncă.

Firmele românești au deficiențe majore și în promovarea și vânzarea produselor proprii, deși reușesc să le producă, în multe cazuri, în condiții competitive.

Liberalizarea totală a comerțului mondial cu textile și confecții ar putea da o grea lovitură exportatorilor noștri din sectoarele care vor fi mult expuse concurenței produselor provenite din țările Asiei. Producătorii asiatici au fost și până acum un pericol pentru noi, dar în viitor lucrurile se vor agrava. Majoritatea produselor provenite din țările asiatice și vândute pe piața internă a României sunt de slabă calitate, contrafăcute, subevaluate în vamă și nu au certificate de calitate sau nu îndeplinesc standardele de mediu.

Deși pe moment produsele textile românești sunt încă competitive pe plan internațional, pe termen mediu și pe termen lung, se dovedesc dezavantajoase și nesustenabile, în contrast cu modificările structurale importante care au loc în economia țărilor europene.

Sectorul de confecții de îmbrăcăminte a devenit cel mai mare exportator din România, atât datorită unui nivel de competitivitate acceptabil

pe piața externă, cât mai ales apariției nișelor de piață create de reorientarea țărilor membre ale UE spre sectoare economice cu valoare adăugată mai ridicată. Situația este cu atât mai îngrijorătoare cu cât producătorii autohtoni au pierdut piața internă. Pe fondul scăderii puterii de cumpărare a populației și al extinderii foarte mari a sistemului IPT, tot mai mulți potențiali clienți români apelează la produsele importate din țările Asiei și la confecții second-hand aduse din țările dezvoltate.

Lucrul în sistem IPT, deci cu materialul clientului, a dus la falimentarea industriei textile primare. În anii 2001-2003, ponderea materialului clientului în totalul resurselor utilizate în realizarea producției fizice în industria românească a confecțiilor de îmbrăcăminte a fost de peste 85%, față de 12% pe ansamblul industriei prelucrătoare. Aflată în amonte, această ramură s-a trezit fără piața internă de desfacere.

Decalajul dintre cele două subramuri din amonte și aval se întoarce acum ca un bumerang asupra industriei de confecții, care, în lipsa IPT, s-ar trezi fără posibilități interne de aprovizionare cu materii prime și astfel ar fi dependentă de importuri masive.

Nu avem asigurată în țară materia primă necesară, nici calitativ, nici cantitativ, și există o pondere mare de utilaje și tehnologii neperformante în sectoarele primare, capacități mari și nerestructurate, folosite sub limita de rentabilitate, cu un personal supradimensionat și cu productivitate scăzută.

Piața românească este deja plină de produse chinezești. Acest fapt s-a produs din vina producătorilor români, care au încetat să mai producă pentru piața internă, în favoarea exportului în sistem IPT. Potrivit unor aprecieri, producția autohtonă de textile și îmbrăcăminte deține doar 15% din piața românească.

Prin abandonarea pieței românești, producătorii autohtoni au făcut loc produselor chinezești. Când comenzile în acest sistem se vor reduce considerabil, producătorii autohtoni vor fi nevoiți să lupte pentru a recuceri piața românească, dar vor fi necesari câțiva ani.

În exporturile românești, predomină produsele cu o valoare adăugată redusă, care valorifică resurse interne ieftine (îndeosebi forța de muncă) și utilizează încă într-o proporție semnificativă tehnologii energointensive sau cu consumuri materiale mari (importuri mari și scumpe de materii prime), pentru fabricarea confecțiilor de îmbrăcăminte.

Valoarea adăugată scăzută realizată în industria textilă și de confecții românească se datorează mai multor factori, între care menționăm:

- a) prețul de desfacere al bunurilor și serviciilor se stabilește pe piața internațională, producătorul român nu poate decât să-l folosească ca atare;
- b) materiile prime realizate de industria autohtonă nu satisfac nici calitativ și nici cantitativ cerințele pieței externe a confecțiilor de

îmbrăcăminte, fapt ce implică importul acestora la prețuri relativ mari. Până în anii trecuți, investitorii aveau un câștig semnificativ și prin impozitarea redusă a profitului de export;

- c) costuri tot mai mari ale utilităților (energie electrică, gaze, apă etc.);
- d) costul redus al forței de muncă reprezintă principalul avantaj comparativ al industriei noastre de confecții de îmbrăcăminte;
- e) cooperarea slabă între sectorul de textile primar, pe de o parte, cu sectorul agricol vegetal și animal (în, cânepă, lână, mătase, blănuri etc.) și a acestuia cu cel intermediar (filaturi, țesături), iar pe de altă parte, cu cel final (confecții și tricotaje);
- f) folosirea pe scară mare și o perioadă lungă de timp a sistemului de producție și comercializare IPT;
- g) slaba dezvoltare a activității de creație proprie în fabricile românești.

Numărul redus al verigilor care își aduc contribuția la realizarea fluxului normal de producție și comercializare a produselor textile românești menține realizarea în acest sector a unei valori adăugate scăzute și a unor exporturi cu eficiență redusă.

Producția textilă în sistem IPT se află în România pe o linie descendentă, datorită faptului că forța de muncă și utilitățile vor deveni mai scumpe prin aderarea la UE, precum și din cauza liberalizării comerțului mondial cu produse textile și confecții de îmbrăcăminte.

Alte provocări se referă în esență la:

- absența unei strategii naționale și sectoriale pentru dezvoltarea industriei textile;
- slaba valorificare a potențialului agricol existent, în vederea asigurării necesarului de în, cânepă, lână, mătase pentru filaturi, țesătorii;
- insuficienta preocupare a firmelor românești din domeniu pentru înnoirea producției, ridicarea calității produselor și serviciilor (modele, desene, tipare, mărci proprii de producție și comerț) și reducerea costurilor;
- persistența în firmele românești de produse textile a unui număr încă mare de utilaje și tehnologii cu o uzură morală și fizică avansată;
- contactul indirect al firmelor românești cu piața externă;
- limita restrânsă de negociere a prețului produselor realizate și a serviciilor prestate, inclusiv a manoperei;
- promovarea slabă a produselor textile românești atât pe piața internă, cât și pe cea externă etc.

Pentru a răspunde numeroaselor provocări cu care se confruntă în prezent comerțul exterior românesc în general și cel cu produse textile în special, sunt necesare eforturi și măsuri consistente pentru sporirea eficienței acestuia.

4.2. Soluții pentru sporirea eficienței comerțului exterior cu produse textile

În perspectiva aderării la UE, a integrării pe piața comunitară unică, o cerință presantă a timpului prezent, nu numai a viitorului mai mult sau mai puțin îndepărtat, este creșterea competitivității produselor și serviciilor românești.

Pentru cele 7200 de firme din industria textilă, cea mai serioasă problemă de rezolvat în perspectiva aderării la UE este convergența reală spre piața unică a acesteia, prin modernizarea echipamentelor și tehnologiilor de producție, asimilarea de produse noi, cu o valoare adăugată ridicată, căutate de consumatori autohtoni și străini, capabile să facă față forțelor concurențiale manifestate pe piața produselor textile și de îmbrăcăminte.

Adaptarea la normele de calitate europene, care privesc atât produsul, cât și întreg fluxul tehnologic, va fi obligatorie și nu se poate vinde într-un stat comunitar atât timp cât condițiile de producție nu sunt conforme cu normele UE.

Dezvoltarea producției și a exporturilor (Mihai Ionescu, 2004) presupune ca întreaga activitate în domeniul producției și al exportului să fie orientată în direcția:

- promovării creației proprii;
- îmbunătățirii structurii exporturilor de produse de îmbrăcăminte cu un real potențial de export și valoare adăugată mare;
- promovarea mărcilor de producție și comerț și alinierea produselor la standardele internaționale de calitate;
- căutarea de nișe de piață care cer produse de calitate ridicată, dar și la prețuri mai mari;
- identificarea și consolidarea poziției producției și exportului românesc de îmbrăcăminte pe piața externă;
- căutarea de soluții pentru limitarea importurilor unor produse de îmbrăcăminte;
- fabricarea unor produse de calitate superioară, relativ ieftine, pentru marea masă a cumpărătorilor;
- sporirea capacității firmelor românești de a prevedea problemele cu care se vor confrunta în procesul de concurență cu rivalii lor, dovedind pe parcurs flexibilitate și dinamism în identificarea nevoilor pieței și a noilor nișe, pentru a face față oricărei schimbări a modei.

Trecerea la o nouă etapă de dezvoltare a industriei textile românești este determinată de necesitatea îmbunătățirii structurii producției și a

exportului și, pe această bază, a sporirii valorii adăugate. În acest sens, companiile românești ar trebui să-și întărească poziția în rețelele internaționale de producție și comerț, prin rețehnologizare și specializare, precum și orientarea spre forme durabile de cooperare cu parteneri străini, cum sunt crearea de societăți mixte cu capital străin și autohton sau public și privat etc.

Dezvoltarea producției și comerțului cu produse textile și confecții de îmbrăcăminte presupune să se acționeze în câteva direcții principale.

4.2.1. Refacerea și modernizarea bazei proprii de materii prime

Așa cum s-a arătat mai înainte, în ultimii 15 ani, industria textilă-confecții a cunoscut o dezvoltare deosebită, ajungând să dețină ponderi importante în producția industriei prelucrătoare și a exporturilor. În prezent, România este cel mai mare furnizor de producție în lohn (Delia Budurcă, 2005) și se situează pe primul loc printre țările exportatoare de confecții din Europa Centrală și de Est către țările Uniunii Europene.

Importanța acestei ramuri rezultă, de asemenea, și din efectul de antrenare a dezvoltării altor ramuri pe care îl are în prezent și pe care l-ar putea avea și mai puternic în viitor, contribuind la relansarea economică generală.

În pofida importanței sale, această ramură se confruntă cu numeroase dificultăți pe termen scurt, dar mai ales pe termen lung, a căror inventariere și evaluare este necesară în vederea elaborării unor soluții, pentru dezvoltarea și eficientizarea sa.

Extinderea producției de textile și confecții, prin faptul că s-a realizat pe baza tehnicii, materiilor prime și materialelor din import, a contribuit la reducerea producției interne de fire și țesături, așa cum rezultă din datele tabelului 4.1.

Tabelul 4.1

**Producția unor produse utilizate ca materie primă
în industria textilă**

	UM	1990	1995	2000	2003	Dinamica producției 1990 = 100		
						1995	2000	2003
Fire din bumbac și tip bumbac	mii t	130	61	27	31	46,9	20,8	23,4
Fire din lână și tip lână	mii t	59	32	19	23	54,2	32,2	39,0
Fire din in și cânepă și tip in și cânepă	mii t	24	8	4	3	33,3	16,7	12,5

	UM	1990	1995	2000	2003	Dinamica producției 1990 = 100		
						1995	2000	2003
Țesături	mil.mp.	845	425	194	228	50,3	23,0	27,0
- din bumbac	mil.mp.	536	275	145	177	51,0	27,1	33,0
- din lână	mil.mp.	107	68	13	12	63,4	12,1	11,2
- din mătase	mil.mp.	107	54	31	35	50,2	29,0	32,7

Sursa: Anuarele statistice ale României 1996, p. 500-501 și 2004, p. 412-413.

Cu toate că unele din produsele menționate în tabel s-au realizat, total sau parțial, atât pe bază de materii prime interne, cât și din afară, datele ilustrează o scădere evidentă a gradului de acoperire cu resurse interne a industriei textile și de confecții. Acest fapt este ilustrat de altfel, așa cum s-a mai menționat, și de creșterea în mare măsură a importului de țesături din bumbac și lână, a celui de țesături din fire și fibre chimice, piei tăbăcite etc. De pildă, numai în anul 2000 s-au importat 18000 tone piei naturale. S-a creat astfel o mare dependență a acestei industrii de importuri.

În condițiile unei dependențe așa de mari față de importuri, circuitul încasărilor se încetinește, ca urmare a lipsei lichidităților necesare desfășurării activității de producție.

Evoluțiile menționate au fost determinate de lipsa de comenzi pentru materiile prime interne, dar și de lipsa unor resurse financiare pentru întreținerea și modernizarea fabricilor din sectorul primar, de costurile mari de producție ale acestora și dificultățile în asigurarea materiilor prime necesare din punct de vedere cantitativ și calitativ. Drept urmare, a avut loc închiderea sau diminuarea activității unor fabrici din sectorul primar, precum filaturile, țesătoriile, finisajele, tăbăcăriile și, ca o consecință directă, reducerea producției unor importante materii prime necesare acestei ramuri. Totodată, dotarea tehnică a sectoarelor primare rămase este învechită din punct de vedere fizic și moral, având o pondere mare de utilaje și tehnologii neperformante.

O dată cu liberalizarea totală, de la 1 ianuarie 2005, a comerțului mondial de textile și confecții, au apărut noi amenințări la adresa companiilor care lucrează în sistem IPT. Este vorba de invazia produselor mai ieftine, dar nu întotdeauna de calitate corespunzătoare, în special din țările asiatice. Spre deosebire de producătorii din România, aceste țări dispun de o industrie primară de susținere a producției și realizează costuri mai reduse atât cu materia primă, cât și cu salariile. Producătorii români consideră că aceasta este o concurență neloială și, în consecință, cer adoptarea unor măsuri de apărare a producției interne, care de altfel se practică și în alte țări europene.

Un factor agravant, care favorizează invazia produselor din alte țări și defavorizează înlocuirea producției în lohn, îl reprezintă capacitatea de absorbție redusă a pieței interne pentru mărfurile de calitate bună. Puterea de cumpărare redusă a populației din România determină apetența acesteia pentru produse ieftine, chiar dacă acestea sunt de calitate mai slabă. După unele păreri, 85% din piața internă de textile este acoperită de importuri (Maria Grapini, 2005). Piața internă absoarbe o cantitate foarte redusă din producția națională și de aceea este necesar să existe preocupări de activare a unor piețe pe care s-a mai pătruns și în trecut, precum cele din Europa de Est și America Latină, deci recâștigarea acestor piețe, precum și identificarea altora noi.

În condițiile în care fabricile de confecții nu mai găsesc materiile prime în țară, trecerea la producția sub marcă proprie și asigurarea competitivității produselor nu sunt posibile fără refacerea și modernizarea industriei textile primare reprezentate de filaturi, țesătorii de lână, in, cânepă, mătase, precum și de tăbăcării și fără reînceperea cultivării pe scară mai mare a inului și cânepii și dezvoltarea sericiculturii.

Pentru soluționarea acestor probleme există două posibilități: a) fie delocalizarea unor țesătorii sau filaturi din alte țări către țara noastră – care nu s-a materializat până în prezent, fie b) implementarea unor investiții în sectoarele primare. Această din urmă soluție este însă legată de fonduri mari, care presupun găsirea de investitori dispuși să se angajeze în asemenea activități.

Potrivit unor aprecieri avizate, industria primară textilă reprezintă astăzi doar 15% din cea care a existat în 1989, ea fiind reprezentată doar de câteva filaturi, țesătorii, finisaje, puțin viabile din perspectiva aderării la UE (Maria Grapini, 2004).

Conform părerilor avansate de Patronatul din Industria Textilă, România este singura țară dintre primii zece exportatori de confecții din lume care nu are o industrie primară acoperitoare. La această situație s-a ajuns din lipsa unei strategii naționale pentru industria textilă și neglijarea subramurilor primare. Producția în regim de perfecționare activă a condus la extinderea producției pe baza țesăturilor importate. Din această cauză, de pildă, a scăzut suprafața cultivată cu in și cânepă și producția acestor materii prime. Astfel, dacă în 1990 se cultivau circa 21200 ha cu in și circa 16600 ha cu cânepă, acum se mai cultivă doar 400 ha cu in și 1200 ha cu cânepă.

Inul și cânepa au avantajul că sunt produse naturale, din a căror prelucrare se pot obține produse ecologice, biodegradabile și reciclabile. Firele de in sunt mai scurte, rezistente la rupere și au un aspect mătăsos, foarte apreciat. Firele de cânepă sunt mai lungi decât cele de in și, fiind foarte durabile și rezistente, se pretează foarte bine la confecționarea unor

produse specifice. În UE, cânepa este foarte apreciată și din punct de vedere ecologic, deoarece un hectar de cânepă emană oxigen cât zece hectare de pădure.

Suprafețele cultivate cu in și cânepă astăzi, deși în creștere, pot fi considerate doar ca un modest început. Ele nu pot fi în prezent mai mari, pentru că nu există suficientă capacitate de prelucrare a acestor plante. Numărul unităților de procesare, care în 1991 era de 28 de unități, s-a redus la doar trei filaturi și trei topitorii. Aducerea unităților la nivelul cerințelor de prelucrare actuale comportă investiții foarte mari, de circa 10 milioane euro pentru o filatură și de minimum 4-5 milioane euro pentru o țesătorie, la care trebuie adăugat 1 milion euro pentru sistemul de condiționare a aerului (Eli Roman, 2005).

După privatizare, noii proprietari de topitorii de in și cânepă nu au respectat vechiul profil de activitate al acestora. Interesul manifestat de ei a fost mai mult pentru terenul deținut, care are o valoare în creștere și, de aceea, multe utilaje din dotare au fost valorificate ca fiare vechi.

Statul, prin intermediul Ministerului Agriculturii, acordă o susținere aparte cultivării de in și cânepă. Astfel, subvențiile pentru producția de mărfa sunt de 2,5 milioane lei/tonă, pentru achiziționarea de semințe de in 3000 lei/kg, iar pentru cânepă 25.500/kg. Statul acordă, de asemenea, 1,5 milioane lei pentru cultivarea unui hectar și o subvenție de 5000 lei/litru pentru motorină.

În ciuda sprijinului acordat de stat pentru aceste plante și a producțiilor relativ ridicate de fibră ce se pot obține la hectar, acest sector se confruntă cu mari dificultăți, datorită vechimii utilajelor și productivității reduse, precum și datorită lipsei resurselor financiare pentru preluarea producției sezoniere de la cultivatori.

În prezent nu există un program național de redresare a industriei primare, cu toate că au existat unele discuții pe această temă la Ministerul Economiei și Comerțului, și nici un sistem de creditare pentru procurarea materiei prime sezoniere. Având în vedere că prin prelucrarea fibrelor de in și cânepă se poate obține o valoare de 10-20 de ori mai mare decât produsul inițial, se impune elaborarea unor programe prioritare de susținere a industriei primare. De asemenea, este necesară îmbunătățirea sistemului de creditare și rambursare, care să faciliteze activitatea celor care lucrează în aceste sectoare. Ar fi de dorit găsirea unor investitori străini, dispuși să investească într-un sistem integrat, începând de la cultura acestor plante până la topitorii, filaturi, țesătorii, confecții.

Situația din domeniul inului și cânepii este în mare măsură asemănătoare și în cazul producției de lână. Aceasta a scăzut de la 38167 tone în 1990 la 16879 tone în 2003. Din cantitățile menționate, producția de lână fină și semifină a scăzut de la 22273 tone la 6673 tone, reprezentând

doar 40% din cantitatea totală de lână. În prezent, au mai rămas doar patru fabrici viabile pentru țesături de lână. Calitatea relativ inferioară a lânii tunse și colectate, ca și închiderea unor capacități de filatură și țesătorie, cererea redusă de lână atât la intern, cât și la export au determinat ca cea mai mare cantitate să rămână la producători.

De aceea, și în acest domeniu, va trebui să se inițieze unele programe de creștere a numărului de ovine de rasă, care să ofere lână de calitate superioară, și, totodată, de refacere a industriei primare, în vederea valorificării acestei resurse în perspectivă. De asemenea, ar fi necesară adoptarea unor soluții de creditare avantajoase a țesătoriilor, care să le permită procurarea lânii brute de la producători, și nu de la persoane sau firme individuale, la prețuri mult mai mari.

O ramură cu mare potențial de creștere, care este încurajată și de Comunitatea Europeană, este cea a mătăsii naturale. Scăderea în mare măsură a cererii și concurența mărfurilor cu preț mai redus din China au eliminat de pe piață țările producătoare europene, printre care și România. În urma lichidării filaturilor și țesătoriilor, România nu mai are capacități de prelucrare în acest domeniu.

La baza acestei industrii se află sericicultura, care prezintă condiții favorabile de dezvoltare în România:

Tabelul 4.2

Evoluția producției sericiculturii în perioada 1989-2004

	UM	1989	1990	1995	2000	2003	2004
Gogoși de mătase crudă	t	1894	328	5	5	2	2
Ouă de viermi de mătase	kg	2496	106	18	3	10	10
Puietți de dud	mii buc.	7200	900	100	15	20	22
Mătase naturală brută	tone	120	20	6	0	1	-
Plantații de dud	ha	5581	4806	2516	300	100	100

Sursa: Iosif Pop, Integrarea în UE ar putea aduce relansarea creșterii viermilor de mătase, "Adevărul economic", nr. 16/2005, p. 14.

Punctele forte ale sericiculturii românești constau în păstrarea fondului genetic al viermilor de mătase la Stațiunea de Cercetare de la Băneasa și existența unor culturi de dud organizate. Ținând seama de tradiție și de posibilități, UE urmărește să acopere cel puțin jumătate din cerințele sale de mătase, contând pe producătorii români și bulgari.

După aderarea la UE, România va fi sprijinită printr-un sistem de subvenționare a sericiculturii, care ar putea duce la relansarea producției de gogoși de mătase. Pe baza tradiției și a posibilităților oferite de existența unui fond genetic de viermi de mătase de mare valoare și de extinderea

destul de rapidă a plantațiilor de dud, negociatorii români s-au angajat față de UE să producă 100 tone gogoși de mătase în termen de 2-3 ani, urmând ca până în 2010 să ajungă la 500 tone. Avantajele dezvoltării sericiculturii constau în suplimentarea cu venituri importante a unor familii din mediul rural, antrenând în această activitate anumite categorii ale populației, ca elevii și persoanele în vârstă. În această acțiune s-a implicat și Ministerul Agriculturii, care acordă subvenții importante. În același timp, este de mare actualitate găsirea unor investitori care să reconstruiască filaturile de mătase.

În general, în cadrul strategiei de revigorare și dezvoltare a industriei textile primare, este necesară adoptarea unui sistem stimulat de finanțare pentru toate sectoarele menționate, care să permită realizarea unor programe de restructurare și re tehnologizare a topitoriilor de in și cânepă, a filaturilor, a țesătoriilor și a fabricilor de tricotaje, de introducere a unor tehnologii de vârf de mare randament și, în același timp, care să nu afecteze negativ mediul înconjurător. O altă cerință importantă este să se producă în țară materii prime pentru industria textilă la nivelul calității cerute de partenerii străini și, totodată, având în vedere că multe țesătorii și filaturi nu funcționează la capacitatea deplină, firmele de confecții să-și asigure în mai mare măsură firele și țesăturile din țară.

4.2.2. Modernizarea echipamentelor și a tehnologiilor de producție

Soluția creșterii competitivității exportului românesc în UE constă din investiții masive tangibile și intangibile în domenii de interes pentru piața europeană și modernizarea capacităților de producție existente.

Industria textilă primară nu mai este competitivă – se importă fibrele, firele, țesăturile din motive de calitate și preț. Semnale de alarmă sunt însă și pentru confecții, chiar dacă unele firme au înțeles să-și facă marcă proprie, acestea având deja probleme cu materiile prime și materialele înglobate.

Retehnologizarea este vitală nu numai pentru industria textilă, ci și pentru industria confecțiilor.

În condițiile liberalizării totale a industriei textile și de confecții, crește rolul științei, tehnologiei, inovării și managementului în realizarea performanțelor economice, la nivelul fiecărei întreprinderi și ramuri de activitate.

Știința și tehnologia au devenit o resursă principală de dezvoltare a producției de bunuri și servicii. Ele au contribuit la crearea unei game largi de opțiuni în domeniul bunurilor și serviciilor de consum și al stilurilor de viață, la ridicarea productivității și a standardului de viață al populației.

Producătorii din industria textilă și de confecții românească au nevoie acută de modernizarea echipamentelor și tehnologiilor, pentru ca produsele și serviciile lor să fie competitive pe piața internă și externă.

În ultimul deceniu al secolului trecut, în ramura textilă cu deosebire, s-au făcut puține investiții și, în unele cazuri, s-au adus utilaje de mână a doua. În numeroase fabrici de textile, dar și în unele fabrici de confecții, se mai utilizează încă unele echipamente uzate moral și fizic, care nu pot să satisfacă cerințele pieței nici sub aspectul calității produselor și serviciilor, nici sub aspectul costurilor, productivității și competitivității.

În timp ce în ramura confecției de textile volumul investițiilor a înregistrat o dinamică accelerată începând cu anul 1995, în ramura produse textile, un ritm mai susținut a avut loc în ultimii doi ani.

În industria confecțiilor, investițiile efectuate au cunoscut ritmuri înalte de creștere, ceea ce a permis îmbunătățirea calității produselor și serviciilor și creșterea semnificativă a exportului.

Dacă, în prezent, în industria confecțiilor s-au modernizat peste 85% din capacitățile de producție, în industria textilă primară proporția modernizărilor capacităților existente este în medie de 30%.

Diferența dintre utilajele vechi și cele noi performante aduse din UE (Germania, Franța, Italia) este foarte mare. Ea se referă la productivitate, dar și la fiabilitatea mașinilor, la calitatea mai bună a produselor și la posibilitatea executării unei game mult mai mari de modele.

Creșterea competiției globale forțează producătorii de pretutindeni să se gândească bine la metodele lor de producție și să caute noi modalități de a obține rapid produse de bună calitate. Aceștia sunt în căutare de metode flexibile, care să le permită să reacționeze rapid la nevoile consumatorilor și să mențină la un nivel scăzut semifabricatele aflate între fazele de execuție.

De multe ori, fabricile românești de textile și de confecții de îmbrăcăminte și-au concentrat atenția spre ridicarea calității produselor și serviciilor, dar în detrimentul productivității, fapt ce a dus la micșorarea profitului. De exemplu, în fabricile de confecții (Victor Botea, 2005) se consumă încă circa 80% din timpul de fabricație al unui produs pentru diverse mănuii și 20% pentru operațiile de cusut sau finisat. Printr-o manieră bine gândită de utilizare și reorganizare a producției, pierderea de timp poate fi mult redusă și sporită astfel productivitatea.

Datorită ponderii încă mari a utilajelor și tehnologiilor neperformante îndeosebi în industria textilă, productivitatea muncii este scăzută. Nivelul redus al productivității se datorează și faptului că în numeroase fabrici se asigură folosirea doar a 45-50% din capacitatea de producție. Reprezentanții patronatului din sectorul textile-îmbrăcăminte apreciază că productivitatea muncii în România este de circa 10 ori mai mică decât în UE.

În ultimii ani, în România a avut loc o dezvoltare și o diversificare a producției de accesorii de calitate: etichete (autoadezive), benzi textile, benzi de betelie pentru pantaloni bărbătești, pâslă pentru diverse aplicații, șnururi ornamentale, franjuri, dantele etc.

Totodată, datorită tendinței de externalizare a unor activități ale procesului tehnologic din industria textilă, a apărut și s-a diversificat gama serviciilor. Aria serviciilor este destul de largă, pornind de la asistență tehnică de calitate și urmărire a derulării producției pentru partenerii externi, dezvoltarea de documentație tehnică pentru fabrici sau clienți externi (proiectarea asistată de calculator, construcție de tipare, gradări, încadrări, documentație pentru sălile de croit), execuție de mostre sau serii scurte până la imprimarea de etichete.

Menționăm, în acest sens, introducerea sistemului de planificare și urmărire a producției asistată de calculator la fabricile de confecții și realizarea tiparelor pe computer, care pot aduce mari avantaje producătorilor. Aici se încadrează și designul ai cărui clienți sunt atât firmele românești, cât și cele străine, care doresc să economisească timp și materiale, precum și să aibă certitudinea că vor scoate pe piață niște confecții bine croite.

Software-ul permite realizarea de tipare (Mihaela și Radu Vișan 2005), gradări, încadrări, plotări pe hârtie, precum și asistență profesională pentru realizarea de colecții vestimentare, de informații detaliate, plecând de la stil și până la producția efectivă, inclusiv asistarea producției cu cod de bare, care poate stabili cu acuratețe cât lucrează zilnic fiecare confecționar.

Tehnologia computerizată oferă avantajul că se poate vedea un model într-o formă virtuală înainte de a-l coase, așa încât se pot face modificările necesare în timp util. Este mult mai practic să se păstreze pe dischetă, întrucât nu se pierde nici timp și nici spațiu, ca în cazul celor de hârtie tradiționale. În plus, se eficientizează toată munca și se poate verifica modelul pe un manechin virtual. De altfel, aplicațiile soft-ului sunt extrem de vaste, se poate realiza o întreagă colecție în mod virtual, așa încât costurile de producție se diminuează semnificativ.

Capacitățile de producție din sectorul textil nu se încadrează încă, din punct de vedere al protecției mediului, în acquis-ul comunitar.

Negocierea capitolului "Mediu" are multe rigori pentru țesătorii și filaturi, precum și pentru fabricile de confecții și tricotaje, pentru care s-a acordat o perioadă de grație prea scurtă, de până la 3 ani.

Practic, trebuie reînnoite tehnologiile, în special în finisajele textile, în vopsitorii, în tăbăcării etc. În acest sens, Danemarca a oferit finanțare nerambursabilă de 2 milioane euro pentru atenuarea impactului industriei textile asupra mediului, respectiv introducerea de "tehnologii curate" la câteva fabrici de profil din România ("Zefir" și "Dacia" - București, "Carpatex" - Brașov, "Vastex" - Vaslui).

La societatea comercială “Zefir”, care este unicul producător de țesături tip in și bumbac de serie mică, investiția a constat într-o stație de dedurizare, un boiler de produs abur tehnologic (cu randament de 95%, în condițiile în care vechile cazane aveau un randament de 30-40%, iar restul era eliminat în atmosferă) și o linie de vopsit la rece (care reduce consumul de energie, abur, apă). Se diminuează astfel partea poluantă a tehnologiei, mai ales în sectorul de finisaje, concomitent cu sporirea calității produselor și reducerea costurilor cu 40% la consumul de gaze naturale și cu 25% la cel de energie și apă. În acest fel, fabrica s-a apropiat considerabil (90%) de standardele europene.

Țesăturile de la “Zefir” sunt cu circa 10% sub prețurile celor fabricate de firme similare din Cehia, Polonia, Ungaria și marfa este livrată în 30-40 de zile. În anul 2003, cifra de afaceri a fabricii a fost de 4,5 mil. euro, cu un profit de 400.000 euro, iar 90% din producție reprezintă export, din care 70% în UE și 20% în SUA.

Industria textilă românească are de parcurs pași importanți pentru a atinge nivelul tehnic, tehnologic și managerial al economiilor țărilor dezvoltate.

Principalele probleme cu care se confruntă industria textilă și de confecții sunt legate de dificultățile în ce privește asigurarea fondurilor necesare pentru realizarea de investiții, dar și respectarea normelor de protecție a mediului.

Producătorii din industria textilă românească au nevoie de echipamente moderne, tehnologii performante și de materie primă autohtonă de bună calitate pentru ca produsele să fie competitive pe piața externă.

În concluzie, accentul trebuie pus pe investiții, fără de care nu se poate face producție completă (integrată) și performantă. În viitor, exportul va fi mult dependent de strategia în domeniul investițiilor. Avem în vedere nu numai investiții în echipamente și tehnologii, ci și în cercetare-dezvoltare și în ridicarea calificării forței de muncă etc.

4.2.3. Posibilități de ridicare a gradului de prelucrare a produselor textile românești

Dacă se va merge în continuare pe sistemul de producție și comercializare OPT-IPT, iar fabricile de confecții și tricotaje românești vor continua să fie doar simple ateliere de fabricație, surplusul obținut din export nu va avea cum să crească în viitor. Aceste firme au șanse reduse în viitor, tocmai pentru că profiturile pe care le obțin sunt mult mai mici în comparație cu exporturile de confecții făcute în cea mai mare parte din materii prime, materiale, desene, modele românești, comercializate în nume propriu.

În noile condiții, România ar trebui să treacă la integrarea producției și la realizarea de exporturi integrale, să continue colaborarea cu partenerii actuali din UE, însă producția să se axeze pe livrarea de articole mai scumpe, realizate în cantități mici, să se orienteze și spre alte piețe (SUA, Federația Rusă).

Modalitatea principală de a crea valoare adăugată superioară (Doina Popescu, 2002) este includerea verigilor necesare procesului productiv, care pot să aducă creșteri de valoare, de la producția materiilor prime și a accesoriilor în țară până la crearea de mărci proprii și promovarea produselor, atât pentru piața internă, cât și pentru cea externă.

Sporirea valorii adăugate și a eficienței exportatorilor de produse textile și confecții de îmbrăcăminte presupune mărirea gradului de prelucrare a materiilor prime, prin participarea tuturor verigilor cerute de realizarea fluxului tehnologic, începând cu obținerea materiilor prime agricole și prelucrarea acestora în spălătorii, topitorii, tăbăcării, continuând în filaturi, țesătorii, vopsitorii, finisaje și terminând cu atelierele de croit, cusut, ambalat, etichetat, transportat la magazinul de desfacere.

Desigur, acest flux de prelucrare se cere precedat de o intensă și laborioasă activitate de studiere a cerințelor pieței, de elaborare de modele, desene, tipare, colecții de mărci proprii și însoțit de o politică corespunzătoare de promovare a produselor, atât pentru piața internă, cât și pentru cea externă.

Industria textilă ar putea deveni competitivă doar în condițiile în care s-ar întregi fluxul tehnologic de la filaturi, țesătorii, desene, modele, colecții proprii până la cercetarea pieței interne și externe din UE, unde standardele sunt foarte ridicate, precum și din alte țări.

În acest sens, se resimte nevoia acută de refacere a legăturilor dintre ramura textilă aflată în amonte și ramura confecțiilor de îmbrăcăminte situată în aval. Reluarea legăturilor de cooperare dintre cele două subramuri poate contribui în mod semnificativ, prin nivelul lor de dezvoltare și competitivitate, la performanța economică a industriei textile românești.

Reabilitarea sectorului primar presupune realizarea unui volum important de investiții în vederea ridicării calității produselor fabricate, reducerea costurilor și sporirea competitivității lor pe piața internă și mai ales pe piața internațională.

Pentru ca firmele românești din industria textilă să devină competitive în condițiile liberalizării comerțului mondial cu produse textile, este nevoie să producem materii prime indigene (în, cânepă, lână, mătase, piei, blănuri) și să le prelucrăm în țară, asigurându-se produse de înaltă calitate și la prețuri accesibile și acceptabile de către sectorul de confecții și de cel de distribuție.

Reabilitarea sectorului primar de produse textile reprezintă o condiție de bază a integrării producției și a sporirii valorii adăugate. Lipsa unei industrii primare dezvoltate influențează considerabil sectorul confecțiilor, pentru că nu toate firmele vor putea apela la importurile de materii prime și materiale pentru a lucra produsul integral.

În literatura de specialitate, se apreciază că 65% din resursele materiale necesare industriei textile se pot asigura din producția internă (în, cânepă, lână, piei, blănuri etc.). Trebuie deci să producem în țară materii prime de calitate pe care o solicită partenerii străini, în vederea realizării de exporturi integrale.

Este o necesitate imperioasă dezvoltarea unei industrii textile integrate ale cărei produse să fie comercializate pe piața internă și externă sub mărci proprii ale fabricilor și comercianților autohtoni, menținerea și întărirea legăturilor acestora cu exigențele modei pe plan mondial.

Producția și exportul produselor cu o valoare adăugată mare este deosebit de eficientă pentru valorificarea superioară a resurselor țării.

Dezvoltarea viitoare a fabricilor textile și de confecții românești ar trebui să se bazeze pe integrarea producției de tip "full business" sub marcă proprie și cooperarea sub diverse forme cu firme, în special din țările membre ale UE.

Reprezentanții patronatului din industria ușoară (FEPAIUS) sunt de părere că principala soluție este dezvoltarea industriei sub marcă proprie. Trecerea de la exportul în sistem IPT la exportul sub marcă proprie reprezintă un salt calitativ al activității firmelor românești.

Mărcile de fabrică, de comerț sau de servicii sunt obiecte ale proprietății industriale și au o importanță deosebită datorită profiturilor pe care le pot realiza firmele respective.

Mărcile sau brandurile reprezintă semne distinctive folosite de o firmă, care permit să se deosebească produsele sau serviciile sale de produsele sau serviciile realizate de alte firme comerciale.

Indiferent de tipul său - de produs, de serviciu, de întreprindere - marca reprezintă un semn distinctiv, care cuprinde ansamblul semnificațiilor referitoare la produs sau serviciu și care dă o imagine personalizată a acestora, un mijloc de a numi, găsi, cumpăra și recupera un produs sau serviciu, de a diminua riscurile cumpărării unui produs care să nu întrunească propriile cerințe și exigențe, o modalitate de a păstra în memorie un produs sau serviciu, un element de limitare a erorilor de cumpărare și, mai ales, de nerepetare a lor.

Concurența actuală are loc între firme nu prin ceea ce produc similar, ci prin ceea ce adaugă ele produsului finit și capătă astfel o mai largă consistență, marca apărând ca exponentul produsului, fiind o veritabilă carte de vizită a oricărei firme.

În multe firme, capitalul de piață al mărcii este strâns corelat cu numărul de clienți, cu gradul de recunoaștere a mărcii, cu ansamblul asociațiilor mentale și afective pe care le fac cumpărătorii și cu alte active intangibile ale firmei, cum ar fi: brevete, denumirile comerciale, relațiile cu distribuitorii etc.

Valoarea obiectivă a mărcii este greu de estimat. Pentru o evaluare subiectivă a mărcii, se au de regulă în vedere mai multe aspecte: poziția deținută pe piață, longevitatea, tipul pieței (extinsă și stabilă sau supusă deselor schimbări), caracterul internațional, tendința pe care o urmează marca, suportul de marketing de care se bucură marca, protecția legală etc.

Printr-un simplu studiu de piață, se pot afla trei parametri definitorii pentru o marcă: notorietatea, distincția și cota de piață a mărcii respective. Pentru a construi o marcă de succes, trebuie să ai în vedere întreg universul mărcii: unde va exista, pe ce piață, cui se adresează, ce planuri de viitor avem pentru acea marcă etc.

Cea mai mare provocare pentru firmele producătoare este să-și înțeleagă consumatorii. Marca și succesul ei depind atât de mult de înțelegerea piețelor încât s-a dovedit că timpul nu este trecut pentru nimeni.

În țările dezvoltate apar tot felul de branduri noi, dispar unele foarte puternice, însă totul depinde de modul cum firmele producătoare percep cerințele pieței.

Tendențele modei și gusturile consumatorilor influențează decisiv marca, deoarece acestea evoluează în timp, motiv pentru care firmele producătoare trebuie să fie tot timpul atente la cea mai mică schimbare care apare pe piață. Putem deci afirma că cercetarea și dezvoltarea reprezintă miezul funcționării mărcii.

În momentul de față, trăim într-o lume în care bombardamentul informațional continuu a dat naștere unui consumator versat, bine informat, stăpân pe sine, care știe exact ce vrea, dispus să plătească în plus pentru produsul dorit. În aceste condiții, principalul obiectiv al tuturor companiilor este să pătrundă pe cât mai multe segmente de piață și să atragă cât mai mulți consumatori.

În țările dezvoltate, mărcile sau brandurile au devenit omniprezente, cumpărătorii sunt asaltați la tot pasul cu reclamele lor, acestea fac lumea mai ușor de navigat, deoarece consumatorul cunoaște calitatea unui produs după marca produsului, dar și prețul, în sensul că prețul măsoară valoarea prin monedă, iar marca îi dezvăluie identitatea produsului și oferă garanția calității.

Experiența întreprinderilor moderne și performante din țările dezvoltate (Ovidiu Puiu, 1997) demonstrează că rezultatele acestora se datorează în mare măsură utilizării în relațiile de piață a unor mărci – de produs, de serviciu sau de comerț – cunoscute și recunoscute pe piață.

Pentru a fi în atenția clienților, firmele străine recurg la rebrandare. Schimbarea brandului reprezintă o tehnică de management la care se apelează de regulă din cinci în cinci ani, fiind utilizată pentru îmbunătățirea imaginii. Motivele pentru care firmele recurg la acest procedeu sunt diverse: de la dorința de a da un semnal asupra viitorului companiei, a interesului pentru realizarea de obiective pe termen lung, până la găsirea unor noi oportunități pe piață.

În România, crearea mărcilor este o problemă majoră de strategie a produsului sau serviciului, care necesită investiție mare pe termen mediu și lung în domeniul cercetării și dezvoltării. În acest sens, este necesar ca firmele românești să-și constituie și să-și dezvolte sectorul propriu de creație, de modele, design, documentație tehnică etc., pentru ca produsele realizate să corespundă unor gusturi tot mai rafinate atât ale românilor, cât mai ales ale francezilor, italienilor, germanilor, englezilor etc., și tehnologiile necesare pentru execuția unor astfel de modele.

Obstacolele actuale pot fi surmontate prin crearea unor produse originale, de calitate, prin promovarea unor strategii de marcă la nivelul firmelor și al ramurii.

Constituirea de mărci, de colecții proprii presupune alocarea unor investiții importante în domeniul creației. Costurile sunt foarte mari și necesită cel puțin 5-6 ani pentru ca mărcile să pătrundă și să se stabilească pe piață. În acest sens, firmele ar trebui să studieze și să cunoască foarte bine piața căreia vrea să i se adreseze și să investească 2-5% din cifra de afaceri pentru campaniile de promovare, precum și să folosească la maximum forța de vânzare a marketingului agresiv la nivelul fiecărei firme. Prospectarea, identificarea de noi clienți potențiali cu solvabilitate consolidată pe piața internă și externă se realizează prin cercetările de marketing, în vederea înțelegerii dorințelor acestor clienți și a amplificării vânzărilor.

În România, nevoia unui marketing agresiv realizat de către firme se justifică prin faptul că multe din acestea au pierdut o mare parte din clienții tradiționali (interni și externi), nu au urmărit suficient schimbările survenite în cadrul purtătorilor cererii și nu au acționat corespunzător pentru atragerea de clienți noi.

Cu cât nivelul cererii, respectiv nivelul și structura acesteia, și gradul său de sofisticare și de exigență al pieței sunt mai ridicate, cu atât acestea exercită asupra producătorilor o presiune mai mare, în sensul perfecționării ofertei și formulării de nevoi cu caracter anticipativ.

În condițiile liberalizării comerțului mondial cu produse textile și cu confecții de îmbrăcăminte și ale integrării în UE, multe firme românești sunt în situația de a pierde o bună parte din piețele și segmentele de piețe externe și de parteneri comerciali din străinătate, fenomen ce poate conduce la reducerea nivelului exporturilor actuale.

În acest context, este nevoie stringentă de recuperarea timpului pierdut, inclusiv prin dinamizarea forței de vânzare a marketingului, pentru recâștigarea clienților pierduți și dobândirea de noi clienți, pentru stabilizarea clientelei, creșterea vânzărilor în ritm controlat, dezvoltat cu abilitate, într-o perioadă scurtă, medie și de lungă perspectivă, prin impunerea cu autoritate a managementului vânzărilor.

În prezent, în România există doar câteva mărci de succes, unele recunoscute și pe plan internațional.

Potrivit datelor Federației Patronatului Industriei Ușoare (FEPAIUS), în afară de marii creatori de modă care își vând cu succes hainele în străinătate (cum ar fi Doina Levintza sau Cătălin Botezatu), doar zece firme din industria de profil au început să producă sub marcă proprie. Se apreciază că mai mult de 60% din societățile de confecții sunt capabile să realizeze propriile produse și să devină astfel competitive pe piața europeană (Maria Grapini, 2004).

Producătorii autohtoni prezenți pe piața textilelor se pot grupa în trei categorii:

- a) firme care produc exclusiv în sistem IPT;
- b) firme care încearcă să iasă din sistemul IPT și au început să lucreze în paralel pe bază de mărci proprii;
- c) firme care și-au promovat permanent propriile mărci.

Primele care vor fi afectate de liberalizarea comerțului mondial cu produse textile și de integrarea în UE vor fi firmele mici care produc în sistem IPT și nu au făcut investiții în utilaje și tehnologie. Unele firme relativ mari producătoare de confecții se gândesc chiar la soluția integrării pe verticală – conform căreia producătorii trebuie să se implice și în comercializarea produselor fabricate.

Puțini dintre producătorii români au mărci și colecții proprii și piețe de desfacere pe care să conteze.

În lumea confecțiilor internaționale, firmele românești nu există, deși în Europa sau în SUA se întâlnesc frecvent produse fabricate în România, dar sub diverse mărci.

Firmele care au rămas să lucreze în sistem IPT au greșit, pentru că dependența față de cei care le dau de lucru este absolută. Însă cele care au învățat din IPT ceva și după aceea au început să producă sub marcă proprie produse cerute de piață au cea mai bună bază pentru etapele care urmează, aprovizionarea cu materii prime și investiții pas cu pas (Maria Grapini, Radu Prisecaru, 2005).

Pentru a trece de la sistemul IPT la marcă proprie, firmele respective trebuie să cunoască foarte bine piața căreia vor să i se adreseze. În aceste condiții, firmele din industria confecțiilor vor trebui să se axeze pe producție,

să devină deosebit de competitive, atât pentru a ocupa piața internă, cât și pentru a cuceri segmente de piață din străinătate.

Firmele românești trebuie să se reorienteze pentru dezvoltarea de colecții proprii, atât pe piața internă, cât și pentru export, în vederea reducerii dependenței de producția în sistem IPT și a trecerii la producția proprie, pentru că până acum nu s-a exportat decât forța de muncă ieftină.

Firmele din România trebuie să-și facă un nume propriu pe piața externă, pe care să-l promoveze.

Ca să-și dezvolte în paralel propriile mărci și colecții, firmele românești din industria textilă au nevoie de mulți bani, de care nu dispun. O colecție proprie necesită cca 50000-60000 de euro. Chiar și în aceste condiții, sunt din ce în ce mai multe firme românești, dar nu suficiente, care realizează colecții proprii. Sunt și societăți care și-au făcut brandul lor: Brainconf, Jolidon, Pasmatrix, Modatim, Leonard Collection, Flacăra Cluj, Modconf etc. Evident că fabricilor care au lucrat pe bază de colecții proprii pentru piața internă le este mai ușor să se impună treptat și pe piața externă.

Pentru a face față concurenței în condițiile liberalizării comerțului cu textile, multe firme românești s-au gândit la o schimbare de strategie pentru penetrarea și extinderea pe piața europeană, printr-o organizare internă mai flexibilă, care să le permită să accepte comenzi pe serii scurte, în termene foarte precise. Pe piață vor rezista firmele care vor fi flexibile, vor putea produce cantități mici, de calitate superioară și la prețuri accesibile.

În perspectivă vor rămâne pe piață firmele care au investit și vor putea să ofere inclusiv servicii – de la proiectare tehnică la produs complet –, să fie flexibile și să întrunească cerințe de responsabilitate socială – sănătate, securitatea muncii, respectarea legislației etc.

O dată cu liberalizarea comerțului mondial și cu integrarea în UE, devine prioritară investirea în cercetare-dezvoltare, pentru a putea face față concurenței altor țări prezente pe piața unică europeană.

În viitor, firmele mari vor încheia contractele de export, iar cele mici vor contribui la derularea realizării acestor contracte. Ele vor lucra îndeosebi pe baza mărcilor străine, realizând atât producția, cât și desfacerea produselor.

În vederea suplinirii mărcilor proprii, este necesară amplificarea cooperării industriale cu țările membre ale Uniunii Europene, prin crearea de societăți mixte. Acestea pot constitui o soluție principală pentru sporirea producției și a exportului de produse textile și confecții de îmbrăcăminte. Răspândirea lor este stimulată de externalizare și sporirea capacității concurențiale, prin valorificarea zonelor cu resurse bogate și ieftine, rezultate din acțiunea factorilor cu tendință de globalizare a economiei mondiale.

Stimularea investitorilor străini pentru a constitui societăți mixte reprezintă unul din principalii factori de promovare a comerțului exterior românesc (Dumitrache Dima, 2002).

Îi motivează pe investitorii străini să formeze societăți mixte: posibilitatea maximizării profiturilor, creșterea vitezei de recuperare a investiției, consolidarea prestigiului afacerii, prin amplificarea cantitativă, extinderea ofertei și posibilitatea cuceririi de noi piețe, precum și avantajele combinației dintre tehnica de vârf adusă, resursa umană locală înalt calificată și costul relativ mai redus cu salarizarea lucrătorilor etc.

În același timp, motivațiile partenerului român constau în: nevoia de capital și tehnologie avansată, posibilitatea pătrunderii pe noi piețe, posibilitatea de a obține un nivel superior de profit, creșterea valorii pe plan necorporal, de pe urma prestigiului firmei partener pe piața internațională, amplificarea posibilităților de adaptare rapidă la condițiile de calitate ale piețelor externe, import avantajos de materii prime, valorificarea superioară a resurselor de muncă și a celor materiale locale, accesul mai ușor la credite externe.

Această formă modernă de cooperare prezintă avantaje evidente pentru ambele părți, în special în perioada actuală de integrare în UE, când eforturile necesare firmelor românești pentru rezolvarea unor probleme de ordin tehnico-economic și social sunt mult mai mari decât în anii precedenți.

Alte avantaje ale societăților mixte constau în: posibilitatea tratării în comun a unor oferte pentru cumpărarea de echipamente și tehnologii necesare specializării unor unități de producție, în cadrul unor programe convenite să realizeze anumite părți ale produsului finit, folosirea mai eficientă a unor terenuri și spații aflate în proprietatea societății respective, reducerea cheltuielilor de reclamă și promovare a produselor etc.

Prin asociere cu firme străine de prestigiu în domeniu, firmele românești vor putea dobândi într-un termen relativ scurt capacitatea de a fabrica produse finite integrate și de a se adapta la cerințele modei. Piața cere produsul complet (de la concepere la producție și desfacere).

Insuficiența mărcilor proprii creează îngrijorare, întrucât, fără mărci proprii, nu pot ieși în zone noi, ceea ce duce la plafonarea exporturilor.

Înlocuirea mărcilor proprii se poate face prin dezvoltarea afacerilor în franciză, atât prin sporirea numărului de branduri de producție, cât și de comerț. Este vorba de prelucrarea de către firme românești a unui număr cât mai mare de branduri de fabricație și de comerț de la firmele străine.

Franciza presupune colaborarea a doi parteneri, având ca bază un contract complex, deoarece francizorul nu transmite francizatului doar know-how-ul, ci și dreptul de a fabrica și comercializa produsele respective. De asemenea, contractul prevede marca, licența de brevet, uneori și furnizarea de materii prime pentru fabricarea produselor respective. Deci

franciza poate deveni un instrument adecvat de dezvoltare a producției și de export pentru firmele care vor să reușească pe piața mondială.

Francizorul este proprietarul unei mărci înregistrate și utilizează personal mijloace financiare pentru promovarea mărcii sale (cercetare, inovație), asigurând dezvoltarea și viabilitatea produsului. El poate oferi francizatului un pachet de servicii care conține: know-how, asistență permanentă pentru utilizarea unei mărci străine, posibilitatea de inovare pe baza informațiilor preluate.

Francizatul beneficiază de puterea de atracție a unei mărci, păstrează independența și conducerea afacerii, folosește un concept verificat, profitabil, reduce riscurile de eșec, are asigurată din partea francizorului instruirea profesională, asistența tehnică și managerială, beneficiază de campanii publicitare și reclamă cu costuri mai reduse și impact mai mare.

În această industrie, o importanță deosebită o are moda și deci capacitatea de creație, corelate cu cerințele pieței.

În lumea modei se duce o luptă dură, în care reușesc cei care pot să-și promoveze produsele. Aceasta înseamnă de cele mai multe ori publicitate agresivă, participări la târguri, prezentări de colecții.

Îmbrăcămintea contemporană, modernă, reflectă modul de viață și nivelul de trai al populației și este caracterizată de funcționalitate, de o linie simplă, elegantă și realizată într-o paletă diversă de culori și modele.

Pentru a putea fi capabili să se adapteze la tendințele modei în mediul atât de instabil al confecțiilor, producătorii români trebuie să învețe să lucreze în sistemul pieței orientate spre client.

Indiferent de metodele folosite, producătorii trebuie să țină seama de principalul țel al oricărui sistem de producție, acela de maximizare a profitului, concomitent cu adaptarea cea mai rapidă la noile tendințe ale pieței, ridicarea calității produselor, reducerea costurilor și îmbunătățirea productivității, care reprezintă priorități permanente.

În Europa, produsul de îmbrăcăminte este un produs de cerere anuală, pentru că se schimbă mereu culorile, textura materialelor și linia. Când intri în magazinele din țările Europei de Vest, observi o linie unitară, vezi tendința. La noi întâlnești un amalgam de culori și modele și nimeni nu pare a ști ce se poartă.

În România, se vând încă în principal modele de bază, în timp ce în Europa Occidentală se vând mai bine modelele individualizate și personalizate.

În România a început o perioadă de reprofilare în domeniul confecțiilor. Seriile mari și cu preț redus se vor muta treptat în alte țări, iar producția din România va fi cea de valoare adăugată mai ridicată, din materiale de înaltă calitate, în serii mai mici și mai flexibile. Individualismul creatorilor îi împiedică să se pună de acord asupra tendințelor modei

românești. Lipsa unei tendințe specifice modei românești este în dezavantajul producătorilor. Menționăm și absența unei preocupări pentru dezvoltarea unei școli proprii de design, care să furnizeze modele de textile și confecții competitive estetic cu cele de pe piața externă. Soluția ar fi crearea unei instituții care să reunească marile nume ale modei românești să regleze tendințele în a le da o noutate. De asemenea, firmele românești trebuie să-și intensifice prezența la saloanele, târgurile și expozițiile internaționale, alături de nume consacrate ale modei internaționale.

Dezvoltarea industriei textile poate fi stimulată prin elaborarea și aplicarea unei strategii complexe și coerente pe termen lung a acestei ramuri, în care să se aibă în vedere îmbunătățirea structurii producției și a exportului.

În vederea sporirii producției și a eficienței comerțului exterior cu produse textile și confecții de îmbrăcăminte, este nevoie, pe de o parte, de **o analiză sistematică a modului de abordare și a căilor de creștere a valorii adăugate**, atât la nivelul firmelor, cât și la nivelul ramurii.

La nivelul fiecărei unități, analizele ar trebui focalizate pe examinarea:

- raportului calitate/preț la produsele de îmbrăcăminte realizate de firmă pe piața națională și internațională, în comparație cu produse similare fabricate în alte țări concurente;
- costurilor produselor intermediare utilizate la fabricarea confecțiilor de îmbrăcăminte;
- cheltuielilor de amortizare a fondurilor fixe;
- salariilor, impozitelor și taxelor plătite;
- profitului aferent producției vândute.

Aceste informații sunt extrem de utile în formularea strategiei societății comerciale, deoarece subliniază competențele de bază ale societății și arată în ce mod activitățile sale o diferențiază de alți furnizori.

Analiza lanțului valorii adăugate la nivelul ramurii. Fiecare societate comercială este cuprinsă într-un lanț de valoare adăugată în cadrul industriei textile. De exemplu, fermierul cultivă în, cânepă, crește oi și viermi de mătase, obținând materii prime pe care filaturile le transformă în fire, care apoi sunt transformate în țesături folosite la confecționarea îmbrăcăminte, iar ulterior este vândută pe piața internă sau externă. Analiza elementelor acestui lanț oferă o perspectivă strategică valoroasă, relevând componentele unde se adaugă valoare. Dacă se asociază cu cheltuielile aferente, analiza lanțului valorii adăugate va evidenția atât elementele care generează costul, cât și pe cele care adaugă valoare.

Pe de altă parte, este necesară elaborarea și, mai ales, aplicarea consecventă a strategiei de dezvoltare la nivelul fiecărei firme și la nivelul ramurii.

Informațiile obținute din analizele întreprinse sunt extrem de utile în formularea acestei strategii. Ele pot sugera noi opțiuni strategice nu numai pentru îmbunătățirea activităților existente, ci și pentru dezvoltarea de noi activități, cum ar fi subcontractarea, integrarea în amonte și în aval prin achiziții, fuziuni sau alianțe strategice cu alte firme care oferă servicii similare, în scopul obținerii de economii substanțiale, împărțirea riscului și accelerarea dezvoltării.

În acest sens, FEPAIUS (Maria Grapini, 2003) a solicitat sprijinul guvernului pentru trecerea de la producția în sistem IPT la cea sub marca proprie și, implicit, pentru dezvoltarea sectoarelor primare furnizoare de materii prime necesare fabricilor de confecții și tricotaje. În acest scop, a elaborat și înaintat autorităților o strategie de dezvoltare a sectoarelor industriei ușoare, avansând propuneri de revigorare a sectoarelor primare cu costuri minime.

Patronatul consideră că ar trebui să existe din partea guvernului o preocupare mai mare pentru viitorul acestei ramuri, respectiv pentru îmbunătățirea structurii de producție și de export. Acesta opinează că principala soluție pentru dezvoltarea producției atât pentru piața internă, cât și externă este integrarea procesului de producție a industriei textile primare (filaturi, țesătorii etc.) cu industria finală de confecții de îmbrăcăminte și realizarea de produse prin marcă proprie atât pentru piața internă, cât și pentru export.

Măsurile se referă la elaborarea și aplicarea efectivă de strategii sectoriale, care să asigure restructurarea producției și creșterea competitivității produselor acestei ramuri.

În același timp, se impune supravegherea importurilor de produse textile, îndeosebi al celor de îmbrăcăminte, care fac concurență neloială produselor autohtone.

În acest sens, toți cei implicați, guvern, patronate, sindicate etc., împreună cu firmele producătoare, ar trebui să dezvolte oferta românească proprie, atât de produse finite de înaltă calitate și la prețuri comparabile, cât și de materii prime, semifabricate și materiale.

Firmele românești mari și flexibile la cerințele modei, care își pot impune marca proprie, vor putea produce în continuare cantități mici la prețuri accesibile și de calitate superioară și exporta în UE încă mulți ani.

Pe baza analizei aprofundate a situației actuale, se pot elabora și aplica ferm strategii și politici (pe 5-10-15 ani) de dezvoltare a industriei textile românești, care pot contribui la sporirea exportului, în perspectiva integrării României în UE.

În esență, sunt necesare măsuri de ordin conceptual, dar și de ordin pragmatic, prin care să se creeze premisele modernizării echipamentelor și tehnologiilor de fabricație, ale asimilării de produse cu valoare adăugată

mare, capabile să facă față forțelor concurențiale atât din țară, cât și de peste hotare.

4.2.4. Protecția netarifară a pieței interne de produse textile

În scopul dezvoltării producției de textile și al recuceririi pieței interne, sunt necesare o serie de măsuri de protecție a acesteia.

Eliminarea sistemului cotelor de import, care proteja industria textilă și de confecții, a lăsat loc competiției libere pe piața globală pentru articolele acestei ramuri, aducând mari avantaje unor țări asiatice în cucerirea piețelor din țările dezvoltate.

Ridicarea barierelor vamale a avut drept consecință un volum sporit de exporturi de textile și confecții, mai ales chinezești, multe fabricate de firme-pirat, spre Statele Unite și Europa, inclusiv spre România, punând în pericol viitorul industriei de profil de pe aceste piețe și provocând îngrijorarea companiilor producătoare, care fac cu greu față concurenței neloiale pe piața produselor textile.

Consecințele dificultăților apărute ca urmare a eliminării cotelor de import se vor resimți și asupra exporturilor românești de textile și confecții, a căror principală piață de desfacere este a Uniunii Europene, unde vor fi concurate de cele chinezești și indiene. Scăderea producției în 2005 este anticipată cu 15%, ceea ce va avea efecte în plan social asupra numărului locurilor de muncă.

Atât oficialii europeni, cât și cei americani sunt preocupați de găsirea unor soluții urgente de protecție a producătorilor interni, care să nu intre în contradicție cu reglementările din acordurile internaționale privind comerțul cu textile și confecții.

Politica comercială comună a Comunității Europene este instrumentul principal de realizare a integrării piețelor naționale într-o piață regională unică, de accelerare a creșterii economice și a competitivității economice. Ea este influențată de grupuri de interese, mai ales de producători, dar reflectă și rezultatul rundelor de negocieri pe plan internațional, cum ar fi GATT/OMC, la care multe țări fac presiuni pentru liberalizarea comerțului, producătorii dorind să-și promoveze exporturile.

Obiectivele principale ale politicii comerciale a Comunității Europene urmăresc promovarea comerțului cu alte state și a liberului schimb, precum și creșterea forței competitive a societăților comerciale.

Principalele instrumente ale politicii comerciale a Uniunii Europene sunt considerate obstacolele tarifare și protecția netarifară, sfera de cuprindere a acesteia din urmă lărgindu-se, obstacolele netarifare devenind tot mai diverse (Prisecaru Petre, 2004).

Potrivit Organizației Mondiale a Comerțului (OMC), barierele netarifare cuprind o serie de măsuri, de la monopolul de stat asupra comerțului la licențele de import și impunerea de standarde tehnice.

În ceea ce privește standardele tehnice, acestea au rolul de a reglementa în mod egal, fără diferențieri, între produsul național și produsul importat. Aceste bariere netarifare de ordin tehnic se referă la obligativitatea respectării unor standarde de calitate și de performanță pe care trebuie să le îndeplinească produsele importate.

Introducerea unor bariere netarifare nu este un scop în sine, ci urmărește impunerea unor condiții de conformitate pentru produs, nerespectarea acestora limitând introducerea produselor pe piață. Producția trebuie să respecte anumite standarde legate de produs, de etichetare, de componente, în general norme de calitate. În afara standardelor de calitate tehnice, în categoria obstacolelor netarifare practicate de Comunitatea Europeană se includ și standardele de mediu, standardele sociale, reglementările privind protecția și securitatea consumatorului, reglementările privind drepturile de proprietate intelectuală etc.

În cadrul protecției netarifare prin preț, o politică considerată distinctă este politica antidumping a Uniunii Europene și are la bază prevederile acordului GATT Antidumping din 1994. Aplicarea prevederilor regulamentului presupune existența dumpingului, a discriminării practicate prin preț, ca și dovada prejudiciului adus industriei comunitare. Se consideră că un produs este exportat la preț de dumping în UE atunci când acest preț este sub cel practicat în țara exportatorului, marja de dumping fiind diferența dintre valoarea normală a produsului și prețul de export. Prejudiciul pe care dumpingul îl aduce industriei comunitare se stabilește luând în considerare volumul importului la preț de dumping, nivelul prețului importului comparativ cu prețul comunitar, impactul asupra industriei comunitare. Prin Regulamentul Consiliului din 1996, cu amendările ulterioare, se cere să existe o legătură de cauzalitate între dumping și prejudiciu. Se poate renunța la taxele de dumping dacă aplicarea acestora nu este în interesul Comunității Europene, întrucât se iau în considerare nu numai interesele industriei comunitare, ci și interesele utilizatorilor și consumatorilor.

În domeniul firelor textile și țesăturilor, Comunitatea Europeană a aplicat măsuri antidumping importurilor din Turcia și țări asiatice, având efect asupra cantităților importate și, totodată, un efect de descurajare, ducând la restrângeri voluntare ale exporturilor către piața comunitară.

Diferit de taxele antidumping folosite în protecția comercială prin preț, piața comunitară a folosit instrumente de protecție și prin măsuri luate față de importurile care beneficiau de subvenții în țara de origine și erau competitive prin preț pe piața comunitară.

Efectul desființării cotelor la importul de textile din țările asiatice a fost perceput intens atât pe piața europeană, cât și pe cea americană, volumul importurilor din China crescând brusc încă de la începutul anului 2005.

Situația creată a determinat autoritățile americane, ca și pe cele ale Uniunii Europene să ia în considerare posibilitatea introducerii unor măsuri de protecție a producătorilor interni.

Potrivit deciziei luate de o comisie guvernamentală, administrația americană a anunțat introducerea unor cote limită la trei categorii de textile chinezești, pentru care importurile vor putea crește cu maximum 7,5% față de ultimele douăsprezece luni.

De asemenea, UE are în vedere stabilirea unor criterii pe baza cărora să se ia în considerare posibilitatea aplicării măsurii de salvagardare în fața importurilor din China. Gradual, pentru depășirea anumitor valori ale importurilor, pe fiecare categorie de textile, se intenționează efectuarea de investigații, urmate de consultări cu autoritățile chineze, pentru ca acestea să dispună reducerea afluxului. În caz de eșec, OMC va interveni prin recomandări făcute Chinei de a reduce exporturile la respectivele categorii de mărfuri, iar în final, dacă aceste forme de intervenție nu dau rezultate, UE va face uz de clauza de salvagardare, respectiv restricții cantitative asupra importurilor, care pot fi aplicate un an și eventual extinse.

Pentru România, integrarea în UE presupune alinierea reglementărilor românești la cele europene, respectarea condițiilor de calitate a produsului, de protecție a mediului, de protecție a angajaților din fabricile producătoare. Dacă, în ceea ce privește standardul social, România se situează la un nivel acceptabil, în problemele de protecție a mediului și calitatea produsului, mai sunt multe de rezolvat. Producătorii români au fost preocupați să obțină certificarea managementului calității – standardul ISO 9001 -, prin aceasta firma certificând calitatea sistemului, a procesului tehnologic, fără să asigure automat și calitatea produsului. Deoarece UE impune anumite condiții de conformitate pentru produs, respectiv norme de calitate pe produs, care la noi nu se aplică, firmele trebuie să asigure și certificarea pe produs, pentru a face față concurenței pe piețele externe. În privința respectării normelor de protecție a mediului, care implică costuri ridicate, inițiativa solicitării de către companiile românești a certificării respectării standardului de mediu ISO 14001 este încă în fază incipientă.

Măsurile netarifare ale UE sunt aplicate și companiilor românești, acestea trebuind să facă față unor standarde riguroase, în timp ce pe piața internă, în cazul industriei textile, suportă o concurență incorectă a unor produse ieftine, de calitate inferioară, de proveniență asiatică, pentru care producătorii își permit să nu facă investiții. Ca atare, patronatul din industria textilă solicită luarea în considerare a aplicării măsurilor netarifare de protecție a pieței din România la fel cum sunt aplicate și în alte țări.

În același timp, pentru protejarea producției autohtone, dacă situația de pe piața internă o cere, și România se poate alinia măsurilor inițiate de Comisia Europeană privind aplicarea unor restricții importurilor de produse din China.

De asemenea, protejarea industriei naționale impune organismelor de resort ale statului luarea măsurilor de depistare a importurilor care practică concurență neloială produselor românești și de apărare corespunzătoare a acestora, conform acordurilor convenite pe plan internațional la care și România este parte. Cazurile de practicare a dumpingului și a subvențiilor încorporate în produsele de import pot aduce prejudicii unor ramuri ale economiei naționale, generând, de asemenea, efecte negative și în plan social (destabilizarea activității de producție și prestări de servicii, creșterea șomajului).

Ținând seama de prețurile scăzute ale produselor chinezești cărora producătorii români trebuie să le facă față pe piața internă, este important să fie luată în considerare propunerea FEPAIUS privind încheierea unui acord bilateral între România și China, în vederea cunoașterii prețului practicat de producătorii de profil chinezi, o acțiune antidumping neputând fi declanșată, deoarece nu este cunoscut prețul producătorului.

Trebuie luată în considerare, totodată, elaborarea unei politici comerciale pentru protecția pieței interne, prin aplicarea unor bariere netarifare mărfurilor importate, care adesea sunt subevaluate în vamă, nu respectă standardele de calitate, de protecția consumatorului și de mediu.

Toate aceste măsuri pot contribui nu doar la menținerea pe piață a unor producători români amenințați de noua situație creată prin liberalizarea comerțului internațional, dar și la perspectiva obținerii unor avantaje competitive, a posibilităților de extindere pe piața europeană și pe alte piețe ale lumii.

Bibliografie

- Berariu, Sorin, *Globalizarea plasează China în fruntea industriei textile*, "Capital", nr. 48/25.11.2004
- Bortoș, Iulian, *Lenjeria românească descoperă intimitățile exportului*, "Capital", nr. 7/17.02.2005
- Botez, Octavian; Dumitrescu, Rodica, *Protejarea economiei naționale prin aplicarea acordurilor Runde Uruguay*, "Economistul", nr. 1651/ 1995
- Bratu, Ioan; Ion, Mihai, *Influența comerțului în regim de perfecționare activă asupra exporturilor românești*, publicat în "Evoluții structurale

- ale exportului în România”, coordonatori Gheorghe Zaman și Valentina Vasile, Editura Expert, 2003
- Bratu, Ioan; Ion, Mihai, *Oportunități și riscuri ale comerțului în regim de perfecționare activă a exporturilor românești* (IPT), publicat în “Evoluții structurale ale exportului în România”, coordonatori Gheorghe Zaman și Valentina Vasile, Editura Expert, 2004
- Bratu, Ioan; Unteșu, Daniela, *Creșterea valorii adăugate prin integrarea producției în industria textilă românească*, publicat în “Economia românească în contextul integrării europene”, Editura Junimea, Partea I, Iași, 2005
- Budurcă, Delia, *Două treimi dintre IMM-uri au introdus anul trecut produse și servicii noi*, “Adevărul economic”, nr. 15/2005
- Budurcă, Delia, *Industria textilă, artileria exportului românesc*, “Adevărul economic”, nr. 13/ 2005
- Budurcă, Delia, *Producătorii români cer bariere netarifare de protejare a pieței interne*, “Adevărul economic”, nr. 11/2005
- Budurcă, Delia, *Vremea lohnului a trecut, este momentul brandului propriu*, “Adevărul economic”, nr. 9/9-15.03.2005
- Cârlan, Corneliu, *Contactele directe ne pregătesc pentru aderarea la UE*, “Afaceri europene”, nr. 38/16.03.2005
- Cârlan, Corneliu, *Managementul francizei*, “Adevărul economic”, nr. 18/7-13.05.2003
- Cercelescu, Gheorghe, *Cu producție în lohn nu vom trăi niciodată bine*, “Adevărul economic”, nr. 12/2005
- Cercelescu, Gheorghe, *Mutații previzibile pe piața europeană a îmbrăcăminții*, “Afaceri europene”, nr. 9/2004
- Cercelescu, Gheorghe, *România – victimă sigură a liberalizării comerțului mondial cu textile*, “Adevărul economic”, nr. 2/2005
- Cercelescu, Gheorghe, *UE ar putea aplica restricții pentru importurile de textile din China*, “Adevărul”, nr. 4588/ 2005
- Cimpoeru, Livia, *Embargouri pe tricouri. SUA restricționează importurile de textile din China, iar UE pregătește o măsură similară*, “Evenimentul zilei”, nr. 4096/2005
- Cireașă, Doru, *Industria ușoară autohtonă – parazitată de produse chinezești subevaluate în vamă*, “Adevărul economic”, nr. 20/19-25.05.2004, p. 11
- Cireașă, Doru, *Liberalizarea importurilor a dus industria textilă românească în pragul crizei*, “New Business”, 14.02.2005
- Colecția Dialog Textil 2004, 2005

- Cuncea, C. Elena, *Firmele românești vor integrarea în UE, deși majoritatea nu știu ce le așteaptă*, "Adevărul economic", nr. 28/16-22.07.2003, p. 9
- Dachin, Ana, *UE este fatală pentru firmele în lohn*, "Capital", nr. 45/2004
- Dăianu, Daniel, *Relocalizarea industrială: o șansă pentru România*, "Jurnalul național", 27.10.2004
- Dănciulescu, Doina, *Crearea unui brand autohton este important pentru piața românească*, "Bursa", 27.09.2002
- Dima, Dumitrache, *Comerțul exterior românesc în contextul integrării europene*, Asociația Națională a Exportatorilor și Importatorilor din România (ANEIR), 7.06.2002
- Etveș, Antoaneta, *O haină din patru este contrafăcută*, "Cotidianul", nr. 39/17.02.2005, p.13
- Gălățeanu, H. Andrei, *Mărcile și teoria semnalării*, "Biz", nr. 38/12-25.11.2001
- Georgescu, George, *Spre o nouă provocare: România în competiția outsourcing-ului global*, publicat în "Evoluții structurale ale exportului în România", coordonatori Gheorghe Zaman și Valentina Vasile, Editura Expert, 2004
- Georgescu, George, *Fenomenul perfecționării active, un "rău" necesar sau o șansă pentru România*, "Revista română de economie", nr. 1/2004
- Gheorghe, Laurențiu, *Fabricația în lohn – o afacere pe cale de a se muta din România*, "Afaceri europene", nr. 5/30.06.2004
- Gheorghe, Laurențiu, *România a devenit principalul furnizor de confecții în UE*, "Capital", nr. 50/11.12.2003
- Grapini, Maria, *Industria textilă iese din lohn*, "Actualitatea economică", 19-25.01.2004
- Gubernat, Ruxandra, *Costumele lucrate în China în fața celor românești în Italia*, "Ziarul financiar", nr. 1543/2005
- Ion, Mihai; Popa, Florina, *Unele provocări și oportunități actuale pentru dezvoltarea industriei textile românești*, publicat în "Economia românească în contextul integrării europene", Editura Junimea, Partea I, Iași, 2005
- Ionescu, Mihai, *Domenii și forme de cooperare economică și tehnică*, Gazeta "Viața cooperăției meșteșugărești", Supliment, 2002
- Ionescu, Mihai, *Firmele românești pe piața europeană în prezent și perspective*, ADER, 19.04.2004
- Lang, Eryka, *Industria textilă, pândită de faliment*, "Afaceri europene", 17.02.2005
- Leaua, Ioana, *Chinezii și aprecierea leului dezechilibrează profiturile în confecții*, "Capital", nr. 5/3.02.2005, p. 22

- Leaua, Ioana, *Co-brandingul: când din ciocnirea a două capete sar idei, nu scânteie*, "Ziarul financiar", nr. 1580/7.03.2003
- Mîrșanu, Adrian ș.a., *Lohnul pe cale de dispariție din industria textilă, România 2010*, "Supliment Ziarul financiar", 2004, p. 40
- Moldovan, Alexandru; Ștefan, Mihai, *Croitorașul Europei nu are ac de jocul chinez*, "Banii noștri", 10.01.2005
- Niculescu, Mihaela, *Exigențele standardelor europene de calitate*, "Adevărul economic", nr. 47/1993
- Odagiu, Dan, *China pune 300.000 de angajați români pe listele cu șomeri*, "Cotidianul", 21.04.2005
- Onică, Ștefan, *Confecțiile din China îi strâng la gât pe occidentali*, "Capital", nr. 15/ 2005
- Onică, Ștefan, *Firmele din Moldova resimt lipsa comenzilor*, "Capital", nr. 5/3.02.2005
- Păun, Andreea, *Francezii au declanșat lupta împotriva transferării producției peste hotare*, "Ziarul financiar", 16.09.2004, p. 8
- Pârvu, Elena, *Exporturile românești dau proba de rezistență pe termen lung*, "Adevărul economic", nr. 36/8-14.09.2004, p. 7
- Pârvu, Elena, *Ucraina – un potențial concurent pentru confecțiile românești*, "Adevărul economic", nr. 11/2005
- Pop, Iosif, *Integrarea în UE ar putea aduce și relansarea creșterii viermilor de mătase*, "Adevărul economic", nr. 10/16-22.03.2005
- Popescu, Coralia, *Aventura producției de calitate în România*, "Adevărul economic", nr. 27/7-13.07.2004, p. 8
- Popescu, Coralia, *Dispariția lohnului în industria textilă ar trimite în șomaj 1 milion de români*, "Adevărul economic", nr. 7/18-24.02.2004, p. 8
- Popescu, Coralia, *În următorii doi ani, jumătate din fabricile de confecții-textile vor rămâne pe piață*, "Adevărul economic", nr. 17/28.04-4.05.2004, p. 5
- Popescu, Coralia, *Plafonarea exporturilor – o tendință greu de contracarat*, "Adevărul economic", nr. 41/15-21.10.2003, p. 13
- Popescu, Coralia, *Un brand pentru România*, "Banii noștri", 12.05.2005
- Popescu, Doina, *Exportul integral de îmbrăcăminte, provocare pentru firmele românești de confecții*, "Economistul", nr. 291/8.07.2002
- Popescu, Laurențiu, *Acțiunile companiilor de confecții rămân atractive*, "Capital", nr. 45/4.11.2004, p. 52
- Prisecaru, Petre (coordonator), *Chinezii vor să îmbrace jumătate din populația globului*, "Adevărul economic", nr. 15/ 2005
- Prisecaru, Petre (coordonator), *Cui îi e frică de eticheta "Made in China"?*, "Adevărul economic", nr.1/2005

-
- Prisecaru, Petre (coordonator), *Politici comune ale Uniunii Europene*, Ed. Economică, București, 2004
- Puiu, Ovidiu, *Marca în economia contemporană*, Editura Paralela 45, Pitești, 1997
- Purdea, Iohanna Onaca, *Lohnul își trăiește ultimele clipe*, "Jurnalul național", 26.11.2004
- Răducanu, Ileana; Tănăsescu, Dorina, *Nivelul calitativ al mărfurilor textile*, "Tribuna economică", nr. 31/5.08.1998
- Roman, Eli, *Desființarea filaturilor – desființarea culturilor de in și cânepă*, "Bursa", nr. 52/16.03.2005
- Roman, Eli, *Industria de confecții și textile – slab înarmată pentru băătăia concurenței*, "Afaceri europene", nr. 26/8.12.2004
- Roman, Eli, *Începem să învățăm să ne valorificăm producția de lână*, "Bursa", nr. 54/18-20.03.2005, p. 10
- Sava, Diana; Ciriperu, Danade, *Producătorii de confecții și textile își întorc privirile spre clienții de acasă*, "Ziarul financiar", nr. 1545/17.01.2005, p. 2
- Trefaș, Cristina, *Industria textilă românească: lohn, salarii mizere și invazie de chinezisme*, "Adevărul", nr. 4406/2004

5. CONSIDERAȚII STRATEGICE CU PRIVIRE LA CLUSTERELE DE EXPORT

Autor:
dr. Steliana SANDU

5.1. Introducere

Clusterelor, adică aglomerările competitive de firme situate în proximitate geografică, au devenit un important subiect de dezbatere publică, obiect al strategiilor economice și al cercetării științifice. Dincolo de dezbateri și cercetări, se impune realitatea existenței unui număr tot mai mare de asemenea entități (un studiu recent a identificat 719 clusterelor în circa 49 de țări, inclusiv 23 în curs de dezvoltare)¹, precum și impactul lor semnificativ asupra competitivității și performanței economice atunci când dispun de un management eficient. O anchetă din anul 2003 asupra a 200 de inițiative privind clusterelor a relevat că circa 80% dintre respondenți consideră că există o relație directă între creșterea clusteringului și cea a competitivității interne și internaționale². Tocmai de aceea, în ultimii ani, clusterelor au devenit punctul central al multor noi inițiative strategice, atât în Europa, cât și în multe alte țări ale lumii.

Provocarea lansată la Lisabona în anul 2000 a sporit și mai mult interesul specialiștilor europeni pentru noi abordări privind clusterelor, mai ales pentru aspectele privind aportul lor la creșterea competitivității și exportului. Noul program elaborat de Comisia Europeană (The Competitiveness and Innovation Framework Programme - CIP), prevăzut să se deruleze în perioada 2007-2013, cu un buget de 4,2 miliarde de euro, înserează (printre alte modalități de creștere a competitivității, ca, de pildă: stimularea activităților orizontale care îmbunătățesc, încurajează și promovează inovarea - inclusiv eco-inovarea, inovarea prin parteneriat public-privat, aplicarea managementului inovativ) și formarea de *clusterelor*.

În numeroase studii publicate după anul 2000, mobilizarea potențialului oferit de clusterelor este considerată punctul critic al atingerii

¹ Cluster Meta-Study, *Institute for Strategy and Competitiveness, Harvard Business School, 2002.*

² Gabriela Alvarez, Competitiveness through export clustering: strategic considerations, *UNIDO, ITC Executive Forum, 11-13 aprilie 2005.*

ambitiosului deziderat formulat în Strategia de la Lisabona. În acest context, Comisia Europeană, prin Directoratul General pentru Întreprinderi, a lansat, în anul 2002, un proiect privind clusterelor și rețelele de întreprinderi din Europa. Elaborat de un grup de experți din 13 țări membre, 11 țări candidate și 2 țări EFTA /EEA, studiul a avut ca scop să ofere un răspuns competent întrebării: “în ce măsură clusterelor și rețelele oferă un cadru cu adevărat favorabil pentru creșterea productivității, inovării și **competitivității** întreprinderilor, mai ales a celor mici și mijlocii?”.¹

Cercetând practica europeană, acest studiu a prezentat ca modele un număr de experiențe selectate de către experții naționali ca fiind pozitive și a făcut propuneri pentru activități care ar putea stimula dezvoltarea în viitor a altor clusterelor.

Interesul pentru studierea clusterelor de export s-a manifestat și în cadrul Organizației Națiunilor Unite pentru Dezvoltare Industrială², care a elaborat în anul 2003 un ghid pentru înființarea “consorțiilor de export”, pledând pentru rolul acestor entități nu numai în creșterea exporturilor, ci și în îmbunătățirea mediului de afaceri și a activității economice în general. Pornind de la constatarea că multe încercări de a înființa clusterelor de export au eșuat, atât din cauza lipsei de experiență, cât și a absenței unui cadru instituțional și legislativ care să susțină și să promoveze clusterelor de export, experții au considerat că este necesară asistența guvernamentală și internațională pentru ca inițiativele IMM în acest domeniu să devină viabile. Ghidul pentru clusterelor de export s-a bazat pe experiența UNIDO și a Federației Italiene pentru Consorții de Export (Federexport) în dezvoltarea și promovarea clusterelor de export, într-o serie de țări industrializate sau în curs de dezvoltare.

Deși există o literatură internațională deosebit de bogată și valoroasă privind clusterelor în general, studiile axate pe clusterelor de export sunt mai puțin numeroase.

Studiul prezent și-a propus, pe baza investigării literaturii de specialitate și a experienței naționale și internaționale, să fundamenteze liniile strategice ale dezvoltării clusterelor axate pe export în România, să ofere factorilor de decizie răspunsuri la întrebări fundamentale, ca de exemplu: cum pot clusterelor și inițiativele formale de suport ale lor să ducă la creșterea competitivității internaționale și a exportului.

¹ *European Commission, Enterprise Directorate General, Promotion of entrepreneurship and SMEs, Improving business support measures: Final Report of the Expert Group on Enterprise Clusters and Networks, 2003.*

² *UNIDO, Development of Clusters and Networks of SMEs: The UNIDO Programme, A Guide to Export Consortia, Viena, 2003.*

5.2. Clusteringul - abordări noi ale unei teorii vechi

Referințe teoretice la avantajele oferite de “aglomerarea spațială” a firmelor care au preocupări și tehnologii similare, desemnate prin “district industrial”, “sisteme locale de producție” sau “rețele de producție”, întâlnim la numeroși economiști, chiar de la sfârșitul secolului al XIX-lea. Astfel, Alfred Marshal a introdus noțiunea de “district industrial”, ca nou element de analiză referitor la aglomerarea spațială a firmelor care produc bunuri similare. El a încercat să explice localizarea unor industrii specifice prin alte argumente decât cele ale abordării clasice, în care prezența resurselor naturale era principalul argument. Marshal a propus un cadru analitic în care a inclus noi factori, ca: “atmosfera industrială”, externalitățile, factorii sociologici (impactul economic al loialității și schimbului liber de informații și cunoștințe printre agenții situați în proximitate geografică). Noțiunea de district industrial a fost preluată și utilizată în multe lucrări, îndeosebi în cele apărute în anii '70, în legătură cu politica de dezvoltare a districtelor industriale din Italia, țară cu o experiență de succes, care a confirmat teoria din acest domeniu.

Literatura recentă privind inovarea duce mai departe aceste considerații, argumentând necesitatea unor strânse legături și puternice interacțiuni dintre agenții unui cluster, ca mijloc de creare de noi cunoștințe și dezvoltare cu succes a inovațiilor incrementale. Se acordă o atenție specială mecanismelor de utilizare și transformare a cunoștințelor tacite, prin diferite forme de învățare în comun (by using, by doing, by interacting, by searching). Creșterea numărului clusterelor este argumentată prin “rentele” care se obțin din procesul de învățare colectivă și din dezvoltarea de noi competențe în cadrul districtului.

Conceptul de “cluster” a fost introdus relativ recent în literatura de specialitate, paternitatea fiindu-i atribuită lui Michael Porter, care a definit și explicat conținutul, funcțiile și determinanții clusterelor, în contextul teoriei avantajului competitiv al națiunilor. Michael Porter și-a adus o deosebită contribuție teoretico-metodologică și practică la descifrarea mecanismelor prin care clusterelor pot contribui la crearea și îmbunătățirea avantajului competitiv al unei economii naționale. În lucrarea sa de referință, *The Competitive Advantage of Nations*,¹ el pledează pentru dezvoltarea clusterelor, ca punct central al creșterii avantajului competitiv. În modelul său “diamant”, clusterelor au un loc central în unul dintre cele patru seturi de

¹ Michael Porter, *The Competitive Advantage of Nations*, The Macmillan Press Ltd., 1992.

forțe interrelaționate care determină competitivitatea industrială, și anume în industriile de suport.

Potrivit definiției sale¹, clusterelor sunt “un grup de companii interconectate, amplasate în proximitate geografică, precum și instituțiile asociate unui anumit domeniu, legate prin tehnologii și calificări comune”. Clusterelor cuprind un grup de industrii corelate și alte entități importante pentru susținerea competitivității, inclusiv cele guvernamentale sau universitățile, agențiile de standardizare, de training și asociațiile comerciale. Ele există într-o arie geografică în care comunicațiile, logistica și relațiile interpersonale sunt ușor de realizat.

Cele mai multe dintre studiile de specialitate preiau definiția lui Porter sau, chiar dacă o adaptează, completează sau modifică, includ aceleași elemente definitorii, și anume: colaborare și competiție; proximitate geografică; specializare într-un anumit domeniu care permite utilizarea de noi tehnologii și cunoștințe comune. Aproape toate studiile la care ne-am referit până acum, elaborate de către experți români sau străini, inclusiv grupul de experți ai Comisiei Europene, au adoptat definiția lui Michael Porter din anul 1998.

Pe baza experiențelor recente, cercetători din diferite țări au dezvoltat teoria lui Porter din diferite unghiuri, căutând să elucideze mecanismele dezvoltării lor într-o direcție sustenabilă, să identifice posibilitățile de extindere a modelelor de succes în țările mai puțin dezvoltate și în țările central și est-europene². Se pune un accent deosebit pe cunoașterea și preluarea modelelor viabile de clusterare inovative și clusterare de export la condițiile țărilor care au intrat mai recent pe piața internațională sau la care performanța de export este încă redusă, pornind de la ipoteza, confirmată de numeroase experiențe, că ele au o influență pozitivă asupra inovării și competitivității, a formării aptitudinilor și a informării, a creșterii și a dinamicii pe termen lung a afacerilor.

O experiență internațională cu referire specială la export, tratată pe larg în literatură, este cea a “consorțiului de export”. Acesta este definit ca “o alianță voluntară de firme, în scopul promovării în străinătate a bunurilor și serviciilor membrilor lor și al facilitării exportului acestor produse prin

¹ Michael Porter, *Clusters and the new economics of competition*, “Harvard Business Review”, Boston, noiembrie/decembrie 1998.

² Giuseppe De Arcangelis, Giovanni Ferri, Pier Carlo Padoan, *What Role for Firms' Clustering on Eastern Europe's Export Performance: Inferring from Italian Experience in the 1960's*, University of Bari, 2003; de aceiași autori, *Firms' Clustering and CEEC Export Performance: Lessons from Italian Experience*, 2004.

acțiuni comune”¹. Membrii consorțiului consideră cooperarea ca prevalentă în raport cu competiția, atunci când se dorește accesul pe piețe-cheie și la ultimele tehnologii. Un consorțiu de export poate fi privit ca un “medium formal” pentru cooperarea strategică pe termen lung între firmele care acționează ca ofertanți de servicii specializate, în facilitarea accesului pe piețe străine. Cele mai multe consorții sunt entități nonprofit. În mod curent, serviciile sunt oferite exclusiv firmelor membre.

Spre deosebire de o rețea, care este un grup de firme care cooperează în cadrul unui proiect, completându-se unele pe altele în soluționarea unor probleme comune, clusterul implică serviciile de dezvoltare a mediului, ofertanții, asociațiile de întreprinderi și instituțiile guvernamentale.

Întrucât firmele mici și mijlocii pot avea cele mai multe beneficii din participarea la un consorțiu, firmele de mici dimensiuni sunt cel mai frecvent membre ale consorțiului. În Italia, de pildă, 80% dintre firmele care participă la un consorțiu au mai puțin de 50 de salariați.

Membrii consorțiului de export își păstrează autonomia financiară, legislativă și de management. Firmele pot să-și realizeze obiectivele lor strategice, grupându-se într-o entitate separată din punct de vedere legal, care nu presupune pierderea identității lor. Acesta este un semn distinctiv al consorțiului de export față de alte alianțe strategice. Consorțiul de export se regăsește atât în industria prelucrătoare, cât și în servicii. În Italia, țară cu o bogată experiență în clustering, principalele domenii în care operează consorțiile de export sunt: mașini și engineering, textile, îmbrăcăminte, produse din piele și încălțăminte, alimente, vin și băuturi, chimie, sticlărie, lemn și mobilă, construcții, bunuri electronice, tehnologii electrice și instrumente optice, bijuterii.

5.3. Experiențe internaționale privind stimularea exportului prin clustere

Conform celor mai recente date, inițiativele privind înființarea de clustere se manifestă în diferite țări ale lumii cu frecvențele cuprinse în tabelul 5.1.

Pe primele locuri în privința numărului de clustere și a diversității domeniilor de activitate se situează preponderent țări dezvoltate, ca: Suedia, Regatul Unit, Franța, Spania și SUA, dar și țări mai puțin dezvoltate, ca Slovenia și Turcia. Alte țări cu performanțe industriale deosebite, precum

¹ UNIDO, Development of clusters and network of SMEs, Viena, 2003, p. 3.

Danemarca și Elveția, nu au avut decât două inițiative de clustere în anul 2004, potrivit datelor tabelului 5.1.

Domeniile în care s-au înființat noile clusterelor relevă o anumită specializare industrială a țărilor pe domenii de activitate mai noi sau tradiționale.

Tabelul 5.1

Inițiative noi privind clusterelor în diferite țări

Rangul	Țara	Domeniul de activitate al clusterelor	Nr. clustere
1	Suedia	Aluminiu, automobile, fibre optice, microunde, informatică	16
2.	Slovenia	Auto, construcții, energie, geodezie, aer condiționat, industria textilă inovativă, plastice, transport, mediu, mașini unelte	13
3.	Regatul Unit	Textile–îmbrăcăminte, energie, protecția mediului, auto, energie, științele vieții, alimente bazate pe produse marine	12
4.	Franța	Biotehnologii, bioproduse, recreare digitală, vehicule, MedInSoft	8
5	Spania	Biotehnologii, farmaceutică, sănătate, electronice, mobilă, tricotaje, transport pe cale ferată	7
5	SUA	Materiale avansate, industria prelucrătoare, agricultură, educație și cercetare	7
6	Turcia	Agricultură, mobilă, turism, textile, îmbrăcăminte	6
7.	Italia	IT și software, tehnologia lemnului, management	4
7	Austria	Auto, construcții ecologice, cherestea, bunăstare	4
6.	Australia	Alimentară, e-net, marină	3
6	Canada	Fotoni, tehnologii integrate	3
6	Mauritius	Încălțăminte, inovare în domeniul textilelor	3
6	Noua Zeelandă	TIC	3
7	Elveția	MedTech	2
7	Croația	Lemn, "bioprinting and editing"	2
7	India	Auto și veșminte	2
7	Danemarca	Design	2
7	Rep. Cehă	Engineering, lemn	2
8	Africa de Sud	Petrol și gaze	1

Rangul	Țara	Domeniul de activitate al clusterelor	Nr. clustere
8	Filipine	. . .	1
8	Mexic	Încălțăminte de piele	1
8	Irlanda	. . .	1
8	Vietnam	. . .	1
8	Georgia	Ceai	1
8	Afganistan	. . .	1
8	Siria	Lemn	1
		TOTAL	110

Sursa: Calcule proprii pe baza datelor din View cluster initiatives, 5/09/2005, publicat de The Competitiveness Institute.

Comisia Europeană a inițiat o anchetă statistică pe bază de chestionar pentru identificarea inițiativelor de clustering din Europa. Diversitățile conceptuale, deosebirile istorice și culturale induc un mare grad de necomparabilitate a datelor, care impune precauție în analizarea lor comparată. Tabelul 5.2 prezintă rezultatele raportate de țările care s-au implicat în acest exercițiu statistic.

Tabelul 5.2

**Activitatea de clustering în unele țări europene,
la nivelul anului 2002**

Țări	Clustere identificate
Belgia	În Flandra 14, iar în Walonia 9 clustere economice și tehnologice
Danemarca	12 megaclustere; 29 de clustere de competență
Franța	100 de clustere existente și 80 emergente
Spania	Sute de clustere
Austria	45 de clustere
Finlanda	10 clustere naționale; câteva clustere regionale și locale
Regatul Unit	154 de clustere
Estonia	1 cluster
Ungaria	19 clustere
Letonia	4 clustere
Polonia	20-30 plus câteva în zonele economice libere, care uneori sunt tratate ele însele drept zone libere
Slovenia	9 clustere potențiale plus 12 care necesită timp și suport
Norvegia	6 clustere naționale și 62 de clustere regionale

Sursa: European Commission, Enterprise Directorate General, Final Report of the Expert Group on Enterprise Clusters and Networks, 2002, p. 19.

Dintre cele 84 de clustere raportate de experții din 20 de țări europene, 51 sunt din țările membre ale UE (UE-12), iar restul din țările candidate, Islanda și Norvegia. Trebuie menționat că distribuția clusterelor pe țări este inegală, în funcție de modul în care au fost completate chestionarele de către experții naționali. Unii au raportat doar un exemplu, pe cel de succes, alții nici unul, iar alții foarte multe exemple. Clusterelor înregistrate acoperă un spectru larg de industrii și arii geografice, au diferite dimensiuni și naturi, având experiențe pozitive sau negative.

Tabelul 5.3**Distribuția clusterelor înregistrate pe tipuri și grupe de țări**

Grupe de țări	Număr de țări	Clustere tradiționale	Clustere bazate pe știință	Total
State membre ale UE	12	32	19	51
Țări candidate	6	25	4	29
Norvegia și Islanda	2	2	2	4
Total	20	59	25	84

Sursa: *Idem* tabelul 5.2, p. 20.

Deși nu a fost posibilă obținerea unor date cuprinzătoare și exhaustive, se poate observa că în Europa există o mare varietate de modele de clustere, în funcție de cultura, circumstanțele istorice, dimensiunea economiei, modul de comportament în afaceri, abilitatea de a forma rețele și de a le administra, politica privind clusterelor și instrumentele utilizate pentru a întări competitivitatea lor.

Tabloul clusterelor europene validează definiția lui Porter, conform căreia clusterelor sunt un mix de IMM și întreprinderi mari. Majoritatea clusterelor raportate sunt de dimensiuni reduse (având mai puțin de 200 de firme), sunt amplasate lângă orașe (mari sau mici). Ele își vând produsele pe piețele globale, piețele europene sau naționale fiind mai puțin vizate. În multe țări, clusterul favorizează vânzările comune și oferă servicii de marketing membrilor. Ele facilitează prospectarea de noi piețe și aprovizionarea cu produse și servicii orientate către piață.

Cooperarea în rețea în interiorul clusterului este încurajată de organizații specializate, care, în general, se ocupă de lobby guvernamental, cercetare aplicativă și de piață, coordonarea investitorilor publici și privați, anchete tehnologice, management, training și educație. Doar în câteva cazuri, aceste organizații au ca preocupare relațiile publice și promovarea propriilor clusterelor.

Metoda preferată de cooperare în rețea sunt seminariile și work-shopurile, schimburile de informații, C&D în colaborare, proiectele comune.

Din răspunsurile oferite de experții naționali, rezultă o diversitate de abordări practice privind clusterelor. În majoritatea țărilor europene nu există o politică specială privind clusterelor. Strategiile de dezvoltare economico-socială elaborate în ultimii ani nu menționează, în mod special, clusterelor și nu atenționează autoritățile publice să conceapă o astfel de politică. Instrumentul preferat care vizează clusterelor sunt strategiile industriale, regionale sau cele privind inovarea, care se referă direct sau indirect și la clusterelor. Deci orice strategie dintre cele existente poate deveni strategie privind clusterelor, atunci când ea contribuie la dezvoltarea mediului de afaceri, la cooperare și formarea de rețele între firme, institute de C&D, instituții financiare, organizații de afaceri și autorități publice. Toate aceste activități produc un efect cumulat, sinergic, care creează un mediu favorabil pentru formarea și dezvoltarea de clusterelor.

În Italia, de exemplu, unde clusterelor sunt larg răspândite, fiind o componentă a proceselor economice tradiționale, nu există o legislație specifică vizând clusterelor, dar strategiile pentru IMM se referă la clusterelor, independent de faptul că din cluster fac parte IMM sau firme de alte dimensiuni. Districtele industriale din Italia sunt inițiative spontane ale comunităților locale de afaceri, în care colaborează entități publice și private.

Câteva țări europene au optat pentru integrarea explicită a clusterelor în strategiile lor economice și utilizarea lor ca instrument de întărire a competitivității și capacității inovatoare a IMM. Au fost concepute și implementate strategii specifice clusterelor, la diferite niveluri, cu obiective și rezultate diferite. Olanda și Austria, de pildă, au un deceniu de experiență în politici privind clusterelor. Ele au putut identifica decalajul dintre măsurile strategice și nevoile clusterelor și au putut să-și refacă strategiile printr-o abordare mult mai dinamică a inovării. Deși Franța are o lungă tradiție a conglomeratelor de întreprinderi, o strategie axată special pe încurajarea sistemelor productive localizate este de dată relativ recentă, din anul 1997. Dintr-o primă evaluare, au rezultat efectele pozitive ale clusterelor în regiunile implicate în proiecte.

În Belgia, Spania și Finlanda, au fost elaborate recent strategii de susținere formală a clusterelor și rețelelor. Danemarca și Regatul Unit au o strategie națională privind clusterelor, bazată pe studii și proiecte pilot. Alte țări, ca Grecia, Irlanda și Luxemburg, au lansat câteva proiecte pilot în scopul creării sau dezvoltării clusterelor. Germania are o nouă abordare în politica regională, care are în vedere efectele clusteringului.

Pentru majoritatea țărilor candidate, clusterelor sunt o realitate nouă. Începând cu anul 2000, Comisia Europeană și OCDE au lansat câteva

proiecte cu scopul de a identifica și susține potențialele clustere. În Republica Cehă, Ungaria, Letonia și Slovenia, au fost elaborate programe de înființare și dezvoltare a clusterelor regionale, cu durată de doi ani.

Conform *Cluster Policies Whitebook*¹, în țările în tranziție și în curs de dezvoltare, există o mare eterogenitate de clustere, care pot fi grupate în trei tipuri principale:

- clustere cuprinzând multe firme mici care supraviețuiesc cu dificultate, fiind confruntate cu incapacitatea de a-și îmbunătăți tehnologiile și, în consecință, de a rezista concurenței;
- clustere organizate în jurul producției de serie mare;
- clustere bazate pe corporațiile transnaționale.

Ultimele două categorii, deși sunt încă în număr foarte redus, au o perspectivă mai bună de perfecționare tehnologică și de acces la piețele internaționale.

În numeroase țări în curs de dezvoltare, inițiativele privind formarea de clustere sunt axate pe susținerea IMM în depășirea barierelor de export și în construirea competențelor complementare necesare. Un element pozitiv este faptul că, în cadrul clusteringului, IMM pot să-și întărească puterea economică și să obțină masa critică necesară pentru dezvoltarea unor servicii care să susțină afacerile. Condițiile generale privind infrastructura, cadrul legislativ, trainingul vocațional au un impact mult mai relevant asupra apariției și dezvoltării clusterelor în țările în curs de dezvoltare.

Experiența diferitelor țări a demonstrat că, pe măsură ce clusterelor își sporesc capabilitățile și devin mai sofisticate, ele tind să-și adauge și structuri organizaționale. Clusterelor de succes au un sistem de relații și rețele mult mai puternic, care este esențial în susținerea inițiativelor lor. Clusterelor noi le sunt specifice structurile formale, pe baza cărora își pot dezvolta treptat un sistem de relații informale.

Multe dintre obiectivele clusterelor, ca, de pildă, intrarea în rețele, lobby-ul, cooperarea comercială, nu necesită bugete mari. Alte obiective, ca, de pildă, extinderea clusterului, promovarea spin-off-urilor, trainingul tehnic sau infrastructura, au cerințe de finanțare mai importante.

Informațiile existente despre **sursele de finanțare** a clusterelor relevă că atât sectorul public, cât și cel privat își aduc contribuția, în funcție de stadiul de dezvoltare al clusterului, de gradul de dezvoltare a mediului de afaceri, de atractivitatea domeniului care se dorește a fi stimulat. În

¹ T. Anderson, S. Schwaag, J. Sorvik, E. Wise Hansson, *The Cluster Policies Whitebook*, IKED, 2004.

formațiunile de cluster avansate, se remarcă contribuția unui mix de actori financiari care își asumă rolul de finanțatori. Capitalul de risc are un rol important în apariția a numeroase cluster, inclusiv în Silicon Valley, precum și în clusterelor din domeniul biotehnologiilor existente în orice țară din lume. Băncile, companiile de asigurare, fondurile private de pensii, "îngerii afacerilor" și investițiile străine directe participă în tot mai mare măsură în susținerea clusterelor.

În țările în curs de dezvoltare, piețele financiare rudimentare sau imature pot fi un serios obstacol în dezvoltarea clusterelor. În aceste cazuri, guvernul sau organizațiile internaționale își asumă rolul de finanțatori. Datele existente atestă rolul important asumat de guvern în susținerea financiară a noilor inițiative de cluster, finanțarea guvernamentală fiind preponderentă.

Tabelul 5.4

Principalele surse de finanțare a noilor inițiative de cluster
(în anii de demarare)

- în % -

Surse de finanțare	1996	1997-1999	2000-2001	2002-2003
Guvernamentale	37	48	62	71
Industrie	31	30	12	11
Mixte	32	22	26	18

Sursa: Calcule pe baza datelor oferite de Gabriela Alvarez, ITC, Competitiveness through export clustering, "Discussion paper", April 2005, p. 20.

O dată cu dezvoltarea clusterului crește ponderea deținută de taxele membrilor și de alte surse de suport din industrie în totalul finanțării clusterului, reducându-se corespunzător contribuția finanțării publice.

Experiența a demonstrat că, atunci când grupurile de afaceri, entitățile publice și organizațiile de suport sunt apropiate geografic, relațiile dintre ele se pot extinde, inclusiv asupra firmelor și organizațiilor din străinătate. Atunci când rețeaua de membri se extinde și dobândește o dimensiune internațională integrată, atractivitatea pentru investiții suplimentare este tot mai mare, existând posibilitatea dezvoltării acelor activități care impulsionează creșterea exportului clusterului.

Specialiștii implicați efectiv în activitatea de clustering au observat că un cluster de export de succes este unul integrat în economia globală. O integrare puternică și stabilirea unor relații de comunicare cu clienții și reprezentanți ai piețelor internaționale permit clusterului să identifice tendințele noi și să răspundă cu succes cererii. Acesta poate reprezenta, totodată, un mecanism de atragere a investițiilor străine directe și de identificare a unor noi doritori de aderare la cluster.

Un studiu al Băncii Mondiale¹ relevă faptul că relațiile externe sunt cu atât mai importante pentru țările în curs de dezvoltare, în care, cooperarea între firmele locale și cele străine, în cadrul unor proiecte comune, poate stimula creșterea capacității clusterului de a inova și absorbi noi tehnologii și, în consecință, sporirea competitivității acestuia. Dificultățile existente în stabilirea relațiilor clusterului cu firme din alte țări sunt cauzate de distanțele geografice, diferențele de cultură și realitățile economice specifice.

O problemă delicată și relativ dificilă este cea a evaluării performanțelor clusterului. În general, sunt acceptate patru seturi de criterii de apreciere a eficienței clusterului, și anume:

I. Parteneriat și rețele:

- număr de aranjamente de parteneriat;
- număr de acorduri de cooperare;
- număr de participări la evenimente în rețea;
- număr de activități de cercetare în comun.

II. Inovare și C&D:

- personal ocupat în C&D;
- cheltuieli pentru C&D;
- număr de spin-off-uri;
- număr de patente aplicate;
- număr de inovații acceptate;
- număr de noi produse și procese.

III. Resurse umane:

- număr de posturi;
- nivelul de educație formală;
- număr de calificări;
- decalaje în nivelul de calificare.

IV. Rezultate economice și de afaceri:

- schimbarea netă a ocupării;
- nivelul investițiilor;
- nivelul profitabilității;
- valoarea exportului;
- creșterea cifrei de afaceri;
- creșterea afacerilor existente;
- numărul de firme din cluster.

Sursa: DTI, A Practical Guide to Cluster Development, 2003.

¹ Eduard Feser, The Relevance of Clusters for Innovation Policy in Latin America and the Caribbean, *World Bank, LAC Group, June 2002.*

Măsurarea impactului strategiei clusterului este un proces complex, datorită multitudinii de factori care interacționează, determinând succesul. Importantă este evaluarea, de către factorii de decizie, a efectelor unor variante de soluții.

Politicile și strategiile privind clusterelor se încadrează, așa cum am mai arătat, în “strategiile de export”, “regionale”, “industriale” sau “ale inovării”, ținând seama de sinergiile și interdependențele dintre aceste strategii, vizându-se crearea unui mediu favorabil care să îi stimuleze pe oamenii de afaceri să colaboreze la nivel local sau regional, în vederea creșterii performanțelor economice și a celor de export.

Țări foarte diferite sub aspectul dotării cu factori, al performanței economice, ca India, Mexic, Noua Zeelandă, Italia, Regatul Unit, SUA, au o experiență notabilă în promovarea și dezvoltarea clusterelor, ca instrument de creștere a industriilor competitive, a exporturilor și a atragerii de investiții străine directe.

Performanța competitivă a oricărei firme depinde, în ultimă instanță, de poziția ei față de alți competitori de pe piața internațională. Mediul în care firma operează poate stimula sau reduce abilitatea ei de a concura eficient. Clusterelor de succes se axează pe crearea unui mediu care să susțină, prin diferite mecanisme, poziția competitivă a firmei. În primul rând, un cluster promovează construirea unei expertize specializate și pune accent pe utilizarea în comun a informațiilor, oferind firmelor individuale oportunități pentru învățare. În al doilea rând, prezența unui număr mare de firme în același spațiu atrage atât clienții, ofertanții de intrare în cluster, comercianții și lucrătorii care au aptitudini similare, cât și alte firme din zonă, care caută să profite de o piață gata formată. În al treilea rând, educația și cercetarea pot fi orientate spre nevoile specifice ale acestor firme. Se creează astfel un mediu favorabil creșterii competitivității firmelor individuale și a sectorului industrial în ansamblul său. Clusterelor catalizează transformările economice, ducând la progres și stabilitate.

Deși există suficiente argumente pentru susținerea atractivității clusterelor, succesul lor nu este garantat. Un raport australian privind competitivitatea menționa că, din multiplele încercări de a forma clusterelor în Australia, considerate motoare ale dezvoltării regionale, doar 10% sunt de succes, iar mai mult de jumătate nu rezistă¹. Desprindem o concluzie, valabilă și pentru România (unde a existat după 1990 temeritatea adoptării,

¹ *Australian Center for Innovation & International Competitiveness Ltd., University of Sydney NSW, Australia, 2004.*

fără o analiză temeinică a efectelor, a unor modele occidentale)¹, și anume necesitatea de a înțelege corect conținutul și rolul “aglomerărilor competitive de firme” și de a studia condițiile interne și factorii care susțin performanța acestora, pentru a avea o bază solid argumentată de susținere a unui program de clustere în România. Nu întotdeauna ceea ce este modern și de succes este și potrivit pentru orice țară și în orice condiții.

Pentru multe clustere, primul beneficiu este câștigul obținut din unirea forțelor firmelor componente pentru a întări poziția competitivă dintr-o anumită zonă a pieței internaționale, comparativ cu situația tradițională, în care firmele dintr-o anumită zonă geografică acționau ca rivale. Un studiu recent concluziona că 84% dintre inițiativele de cluster care au făcut obiectul cercetării au avut, printre obiectivele comerciale, o puternică componentă de promovare a exportului². Experiența, chiar a unor țări mai puțin dezvoltate, ca, de pildă, India, probează faptul că oportunitățile oferite de cluster permit firmelor o creștere semnificativă a cantității și calității exportului. După unele opinii, în această țară, clusterele contribuie cu 60% la exportul de produse ale industriei prelucrătoare.

Îndeosebi în țările mici sau în curs de dezvoltare, **promovarea exportului se face, în primul rând, prin inițiative de cluster**, vizând cu prioritate firmele mici și mijlocii, a căror prezență pe piețele internaționale este deosebit de dificilă sub aspectul: cerințelor minime de volum, controlului calității, proceselor complexe de export, resurselor financiare, care constituie puternice bariere, greu de surmontat de către întreprinderile mici sau de cele fără experiență.

În cadrul ciclului de dezbateri și consultări organizate de către International Trade Center (ITC) pe tema competitivității, subiectul dezbaterii din anul 2005 (susținut de ITC Executive Forum Team, UNIDO și Tirpur Export Association (India)) a fost “Competitiveness through Export Clustering: Strategic Considerations”.³

Dezbaterea s-a axat pe probleme importante privind raportul dintre clustere și export, căutându-se răspunsuri la întrebări ca: ce au în comun

¹ De pildă, programul inițiat în anul 1992 de către Ministerul Cercetării privind înființarea și susținerea din fonduri publice a incubatoarelor de afaceri în mediul universitar și de cercetare, nepregătit la acea dată să accepte găzduirea unor asemenea entități; dintr-o evaluare a experților străini prin programul PHARE, efectuată în anul 1996, a rezultat că mai supraviețuiau doar trei incubatoare.

² Orjan Solvell, Goran Linqvist, Christian Ketels, The Cluster Initiatives Greenbook, 2004.

³ Gabriela Alvarez, ITC consultant, Competitiveness through Export Clustering: Strategic Considerations, “Discussion Paper”, Tirpur, India, 11-13 aprilie 2005.

clusterelor de succes? pot contribui efectiv clusterelor la creșterea competitivității firmelor, regiunilor sau țărilor? Prezentarea experiențelor diferitelor țări în domeniul clusterelor a constituit cele mai convingătoare răspunsuri. De exemplu, în India, în anul 1985, un grup de antreprenori din domeniul textilelor au exportat tricouri în valoare de 8 milioane \$. În 1990, acest export a crescut la 100 milioane \$, întrucât a fost susținut de o puternică rețea informală creată de către antreprenori. S-a format ulterior Tirpur Export Association (TEA), cu scopul de a crește capacitățile sectorului, de a construi instituții de suport și infrastructură comună. În anul 2000, valoarea exportului s-a ridicat la un miliard de dolari, cu consecințe deosebit de favorabile asupra dezvoltării infrastructurii din zonă, asupra creșterii nivelului de educație și a calității vieții.

Aproximativ în aceeași perioadă de 10 ani, în altă zonă a lumii, în Chile, exportul de vin, care reprezenta în anul 1984 doar 2% din producție, a ajuns în anul 2002 la 63% din producție. În anul 2003, Chile era al cincilea mare exportator de vin din lume. Acest succes este atribuit unei inițiative de cluster pe care a avut-o un grup de cultivatori privați, care lucrează acum în două asociații, susținuți de Export Promotion Office, de reglementări guvernamentale și de investiții străine directe.¹

La sfârșitul anilor '80, statul Arizona din SUA, printr-o inițiativă public-privată, a decis să revitalizeze economia prin formarea de cluster. După modelul Silicon Valley, a fost înființat un cluster, format din firme din domeniul opticii. Între 1994 și 1999, acest cluster a crescut cu 65%. În același timp, un cluster din domeniul aerospațial a adugat pe piața muncii 60 000 de locuri de muncă, iar un alt cluster, din domeniul teleserviciilor, și-a sporit numărul locurilor de muncă de la 2000 la 16000.²

Clusterul din domeniul electronicii și tehnologiei informațiilor din Costa Rica, un parteneriat între guvern și sectorul privat, a condus la creșterea semnificativă a exportului de echipamente medicale și de comunicații.

Inițiativele de cluster orientate către export tind să aibă o puternică componentă de activități de suport "border-out", care identifică oportunitățile de piață și promovează pe plan internațional, prin acțiuni comune, un anumit sector de activitate. În alte cazuri, ele utilizează infrastructuri comerciale comune, unele proceduri (border issues) sau susțin creșterea ofertei și diversificarea calificării (border-in-issues).³

¹ *Harvard Business School, Case Study, The California Wine Cluster, 2003.*

² *Indira Singh, Can Government Catalyze Clusters? International Conference of the Competitiveness Institute, 2003.*

³ În anul 2003, The International Trade Center a avut inițiativa să ofere ajutor factorilor responsabili de elaborarea strategiilor din domeniul exportului prin

5.4. Fundamente strategice pentru înființarea și dezvoltarea clusterelor

De obicei, clusterelor apar spontan, prin acțiunea oamenilor de afaceri locali, care urmăresc să obțină un avantaj din sinergia unor factori care există în aria lor geografică, și anume: prezența ofertanților și a clienților, accesul la know-how și la forță de muncă calificată, disponibilitatea unor resurse naturale specifice și a infrastructurii, costurile reduse ale tranzacțiilor și ale comunicațiilor datorită proximității geografice, vecinătatea universităților, centrelor de training și institutelor de cercetare, prezența unor instituții financiare și a altor organizații private și publice.

Clusterelor au demonstrat că pot avea un important efect de multiplicare a informațiilor și cunoștințelor de care au nevoie oamenii de afaceri. Proximitatea fizică a factorilor enumerați creează relații formale și informale, precum și rețele între firme, institute de învățământ superior și cercetare, organizații financiare, agenți publici și alte organisme locale, între care pot circula rapid și se pot propaga informațiile specifice dezvoltării unui anumit domeniu. Se pot stabili mai ușor contacte cu administrația publică, ceea ce facilitează adaptarea infrastructurii clusterului la nevoile afacerilor din zonă. Toate acestea facilitează și stimulează procesul inovării și conduc la creșterea competitivității și a performanțelor exportului.

Pentru a supraviețui într-un mediu deosebit de competitiv, clusterelor însele trebuie să elaboreze strategii inovative și să-și construiască capacitatea necesară implementării lor. Inovarea nefiind doar apanajul universităților și al institutelor de cercetare, ci rezultatul unor inițiative de afaceri și experimente, într-un cluster firmele învață unele de la altele, voluntar sau involuntar, și se copiază unele pe altele. Renumele pe care îl pot dobândi pe piețele internaționale constituie un semnificativ factor de succes (exemplul

elaborarea unui "Export Strategy Template". Pe baza concluziilor care s-au decantat din prezentarea celor mai bune experiențe în cadrul dezbaterilor, au fost identificate patru "angrenaje" - factori-cheie ai strategiei de export, și anume: 1. "Border-in support": întărirea capacităților existente, diversificarea capacității, dezvoltarea competențelor în managementul de export; 2. "Border support": identificarea dificultăților din infrastructura comercială, proceduri administrative și documentație, costul și disponibilitatea finanțării și garanțiile post-shipment și pre-shipment, ca și costul achiziționării de certificate ISO; 3. "Border-out support": susținerea exportatorilor pentru a identifica oportunitățile, dezvoltarea piețelor și promovarea produselor naționale; 4. "Development issues": strategiile de export trebuie să aibă în vedere și generarea de locuri de muncă, reducerea sărăciei și dezvoltarea regională.

districtelor industriale din Italia este edificator în acest sens). Desigur că vor exista și greșeli, care sunt inevitabile într-un proces de învățare.

Experiența a demonstrat rolul pe care îl pot avea clusterelor pentru dezvoltarea economico-socială a zonei în care sunt amplasate; ele formează un mediu perfect pentru creșterea competitivității, datorită productivității înalte, obținute prin avantajele create de existența unor ofertanți specializați, a know-how-ului, informațiilor, calificării și educației. Proximitatea față de clienți, competitori, ofertanți, universități și institute de cercetare este un stimulent pentru creativitate și schimb de experiență, ceea ce sporește oportunitățile pentru inovare. Ca efect, va crește gradul de ocupare și atractivitate al zonei în care este amplasat clusterul.

Aceste aprecieri calitative sunt menționate de majoritatea studiilor apărute în ultimii ani despre clusterelor, bazate îndeosebi pe observarea și descrierea experiențelor de succes, fără o bază științifică de evaluare a acestora pe bază de indicatori de performanță. În anumite circumstanțe, clusterelor pot deveni un obstacol pentru dezvoltarea viitoare a membrilor lor sau, în cazuri extreme, ele pot exacerba declinul unei întregi regiuni. În contextul schimbărilor tehnologice rapide, clusterelor sunt mult mai vulnerabile dacă se blochează în vechile tehnologii și nu dovedesc suficientă flexibilitate și capacitate de adaptare la aceste schimbări. De asemenea, atunci când firmele din cluster mizează pe puțini cumpărători sau pe activitatea unei companii foarte mari sau a unui număr limitat de companii, ele pot dispărea o dată cu aceasta, chiar dacă sunt competitive. Pentru a evita aceste situații, mai ales IMM trebuie să dovedească flexibilitate și adaptabilitate, să aibă o rețea de capabilități și să participe la evenimentele prin care se pot informa și își pot ridica nivelul de cunoaștere intern, așa încât să devină atractive pentru cât mai mulți parteneri.

Indiferent dacă apar spontan sau sunt susținute prin acțiuni guvernamentale, clusterelor trebuie construite ca entități de succes. Experții consideră că succesul unor clusterelor actuale își are originea în ceea ce s-a petrecut acum 1700 de ani, când a avut loc dezvoltarea meșteșugurilor prin concentrarea spontană într-un anumit spațiu geografic¹.

Multe dintre aglomerările competitive prezente (tehnologia high-tech din Silicon Valley, clusterul încălțămintei din piele din Brazilia etc.) au apărut în mod natural, neplanificat, prin combinarea factorilor favorabili existenței cu spiritul antreprenorial. Apariția clusterelor istorice a fost determinată de disponibilitatea materiilor prime, de condițiile climaterice, de facilitățile privind cercetarea-dezvoltarea sau, pur și simplu, de șansă. Clusterelor pot

¹ Gabriela Alvarez, op. cit., p. 9.

exista în anonimat până când ajung la un nivel de dezvoltare care atrage atenția altor firme sau organizații de suport.

Atunci când apar efecte benefice substanțiale, există un stimulent puternic pentru susținerea dezvoltării clusterelor, atât din partea guvernanților, locali sau regionali, cât și din partea antreprenorilor. Michael Porter menționa: "dezvoltarea clusterelor poate fi stimulată prin acțiuni conștiente private și publice". În Canada, unde clusterelor s-au bucurat în ultimul deceniu de o puternică susținere publică, guvernele locale, prin acțiuni deliberate sau neintenționate, au fost un catalizator pentru clusterelor. Deși în trecut guvernul canadian nu a avut o strategie de promovare a clusterelor, a exercitat totuși un efect catalitic asupra lor. În prezent, există o intenție clară, la nivel decizional, de accelerare a creșterii clusterelor¹. Înființarea și dezvoltarea clusterului de software din Bangalore, India, s-a datorat deciziei guvernului de a înființa 15 parcuri tehnologice de software. Investițiile efectuate de guvernul din Costa Rica au ajutat clusterul din domeniul tehnologiei comunicațiilor să aibă o viziune economică și să-și formuleze priorități strategice.

O cercetare efectuată de către Departamentul de Comerț și Industrie din Regatul Unit asupra dezvoltării clusterelor a relevat patru etape ale ciclului de viață al acestora, și anume: embrionic, stabilizat, matur și de declin². Într-un alt studiu³, referitor la țările europene candidate la integrarea în UE, se prezintă o stadializare a evoluției clusterelor în raport cu evoluția procesului integrării, unde, după un stadiu inițial al ciclului productiv, firmele organizate în clusterelor sunt puse în fața alegerii între alternativa de a exporta sau de a face investiții străine directe. Creșterea industriei naționale se bazează pe acumularea de cunoștințe, proces stimulat de externalitățile tehnologice exploatate de districtele industriale. Subcontractarea producției este posibilă și profitabilă. Funcțiile de C&D sunt concentrate la firma mamă, iar producția materială se poate realiza în străinătate. Dimensiunea barierelor (sau a salariilor relative) determină alegerea: bariere puternice (slabe) încurajează (descurajează) ISD care țințesc exportul. Dacă subcontractările cresc în favoarea țărilor cu salarii mici, unele dintre efectele aglomerărilor prezente în țările de origine pot fi transferate ultimelor; localizarea în țări cu salarii reduse permite exploatarea externalităților

¹ Indira Singh, *Government of Ontario, Canada*, Can government catalyze clusters?, 2003.

² Department of Trade and Industry, UK, A Practical Guide to Cluster Development, 2002.

³ Giuseppe de Arcangelis și alții, Firms' Clustering and SEE Export Performance: Lessons from Italian Experience, "Working Paper", 2003.

pecuniare, în timp ce amplasarea în țările dezvoltate beneficiază, în principal, de pe urma externalităților tehnologice. Cu alte cuvinte, sursa noilor clustere la periferie este clusterul original de la centru.

Ambele viziuni privind clusteringul (local sau integrat) au legătură cu abordarea stadială a clusteringului. În faza inițială, sursa creșterii este exploatarea externalităților pecuniare, întrucât cele tehnologice apar în stadiile ulterioare. Aceasta înseamnă că strategiile de internaționalizare (alegerea între export și ISD) complexe sunt valabile doar atunci când inovarea devine o sursă relevantă de creștere. Un asemenea model, prezentat în tabelul 5.5, este bazat pe experiențele diferitelor țări, în stadiile lor evolutive.

Autorul consideră că modelul italian de clustering din stadiul II și chiar stadiul III poate descrie stadialitatea clusteringului din țările CEE la începutul procesului de integrare în UE. Stadiul II poate fi privit în două moduri diferite: clusterelor pot fi rezultatul investițiilor interne, iar țările pot exploata beneficiile integrării internaționale (cazul Italiei și Germaniei din anii '60); clusterelor pot fi rezultatul subcontractării de la centru la periferie. În prezent, clusterelor avansate din Italia subcontractează producția caracterizată printr-o intensitate mare a muncii către țări cu salarii mai mici (țări CEE), reproducând la periferie clusterelor din Italia anilor '70.

Tabelul 5.5

Stadiile clusteringului

	Stadiul I	Stadiul II	Stadiul III	Stadiul IV
Procese	Formarea masei critice de întreprinderi mici din industria prelucrătoare și servicii	Formarea graduală de relații orizontale (între firmele mici) și verticale (între firme mici și cele de talie medie și mare). Încep să apară aglomerările de firme	Dezvoltarea clusterelor și apariția "eficienței colective"	Clusterelor sunt eficiente, dar necesită dezvoltarea inovării de produs sau de proces pentru a rămâne competitive. Este necesară dezvoltarea unor relații globale pentru a reduce costurile
Țări, perioade, exemple	Italia, Germania Occidentală, Japonia - 1945-1960; Taiwan în anii '50; Coreea de Sud și China în anii '80	Italia, Germania și Japonia în anii '60; Taiwan în anii '80; Coreea de Sud și China în anii '90	Italia, Japonia și Germania în anii '70 și '80; Taiwan în anii '90	Italia, Japonia, Germania în prezent

Sursa: Giuseppe de Arcangelis și alții, Firms' Clustering and SEE Export Performance: Lessons from Italian Experience, "Working Paper", 2003, p. 6.

Și alte studii empirice au confirmat că sunt puține exemple de clustere care au devenit eficiente pe termen scurt. Majoritatea clusterelor de succes au avut o perioadă de “naștere”, una de “consolidare” a structurii existente, și, ulterior, de “redirecționare”. Factorii care determină apariția unui cluster sunt diferiți de cei care asigură creșterea lui continuă. Randamentele de scară crescătoare și efectele externe pot contribui la creșterea unui cluster, dar începutul său este mai dificil și riscant.

Pe baza unei anchete asupra unui eșantion de 200 de clustere, “Cluster Initiative Green Book” a identificat trei domenii menționate de respondenți ca având un impact deosebit asupra rezultatelor pozitive de atragere a noi firme în arealul clusterului sau de creștere a competitivității, și anume:

- resursele adecvate: bugetul alocat pentru derularea proiectelor semnificative să fie suficient de mare, pentru a nu se mai căuta fonduri suplimentare;
- un facilitator puternic și respectat: acesta trebuie să aibă cunoștințe serioase despre cluster, o rețea puternică de contacte și să se bucure de respect printre membrii clusterului;
- construirea unui cadru comun de acțiune, care să fie bazat pe eforturi și timp de formulare explicită a viziunii și cuantificare a sarcinilor.

Alți factori semnalati ca fiind relevanți au mai fost: încrederea, accesul la finanțare, infrastructura adecvată și spiritul antreprenorial, efectul catalitic al firmelor mari care sunt lideri tehnologici și care pot oferi oportunități de învățare și modernizare pentru firmele mici cu care interacționează, intervenția guvernamentală.

Identificarea factorilor de succes și a celor care descurajează este de mare importanță pentru decidenți, în vederea elaborării unor strategii viabile privind dezvoltarea și managementul clusterelor.

În ceea ce privește rolul sectorului public în crearea și susținerea clusterelor, precum și tipurile de măsuri necesare (directe sau indirecte), opiniile sunt diverse, uneori contradictorii. Experiența pozitivă a clusterului din Tirpur, a cărui existență se datorează aproape exclusiv sectorului privat, justifică opinia președintelui Asociației Exportatorilor din această zonă a Indiei, potrivit căreia clusterelor nu trebuie să aștepte intervenția guvernului, nefiind de competența lui să ofere facilități și servicii comune pentru firme. Dar tot în India, în ținutul Bangalore, înființarea în 1991 a clusterului de software s-a datorat, așa cum am menționat și mai sus, inițiativei guvernamentale de a crea 15 parcuri tehnologice de software, care au constituit masa critică pentru cele 180 de companii cu 20 000 de profesioniști, care exportă 85% din producția de software. Acest cluster continuă să crească și în prezent, prin atragerea diasporei, a investițiilor străine și a unor mari corporații.

În Canada, pentru că dezvoltarea TIC este o prioritate de bază, guvernul a devenit un client complex de produse și servicii TIC. Inițiativa înființării unui cluster a avut succes, întrucât existau deja condițiile necesare în acea zonă: capitalul uman și alte facilități. Deși acest sector este foarte tânăr, având 70% dintre firme sub 10 ani, el cuprinde deja 250 de firme cu 7800 de angajați. Chiar dacă inițial guvernul a fost principalul client, în prezent 63% din venituri se formează din export. În Irlanda, evoluția sectorului TIC, în care există și un cluster, nu a fost determinată doar de forțele pieței, ci și de o politică guvernamentală susținută în cadrul Uniunii Europene¹.

O serie de organizații internaționale (UNIDO, UNCTAD, Banca Mondială, USAID și Banca de Dezvoltare Inter-Americană) au abordat, de asemenea, problema clusterelor și au integrat-o în programele destinate economiilor în curs de dezvoltare și celor în tranziție. Unele studii afirmă că “schemele pentru formarea de rețele în zona Americii Latine au fost realizate la presiunea agențiilor internaționale, și nu a guvernelor naționale sau regionale”². Dar sunt și numeroase exemple de inițiative naționale prin care s-a încercat introducerea clusterelor ca element de redresare economică. Există riscul ca guvernele, presate de sectoarele în declin, să-și concentreze atenția și resursele spre menținerea acestora, deci spre trecut, în loc de viitor. În aceste condiții, în opinia experților³, “clusteringul poate duce la forme de cooperare artificiale și, din punct de vedere al perspectivei bunăstării, la o alocare inefficientă a timpului și a resurselor. Disponibilitatea fondurilor publice de a susține dezvoltarea clusterelor poate conduce la inițiative de clustere doar în scopul obținerii accesului la aceste fonduri. Rezultatul poate fi apariția unor clustere imaginate, dar bine mediatizate de către cei care sunt calificați în a comunica nevoile lor de finanțare și suport”.

Există un consens tot mai mare asupra importanței rolului jucat de alți actori determinanți pentru cluster, cum ar fi instituțiile de învățământ și cercetare, instituțiile financiare, ofertanții.

Literatura de specialitate menționează rolul important atât al guvernelor, cât și al sectorului privat în îmbunătățirea performanței clusterelor.

Pornind de la modelul lui **Michael Porter**, prezentăm în pagina următoare un tablou al modalităților prin care guvernul poate influența creșterea clusterelor.

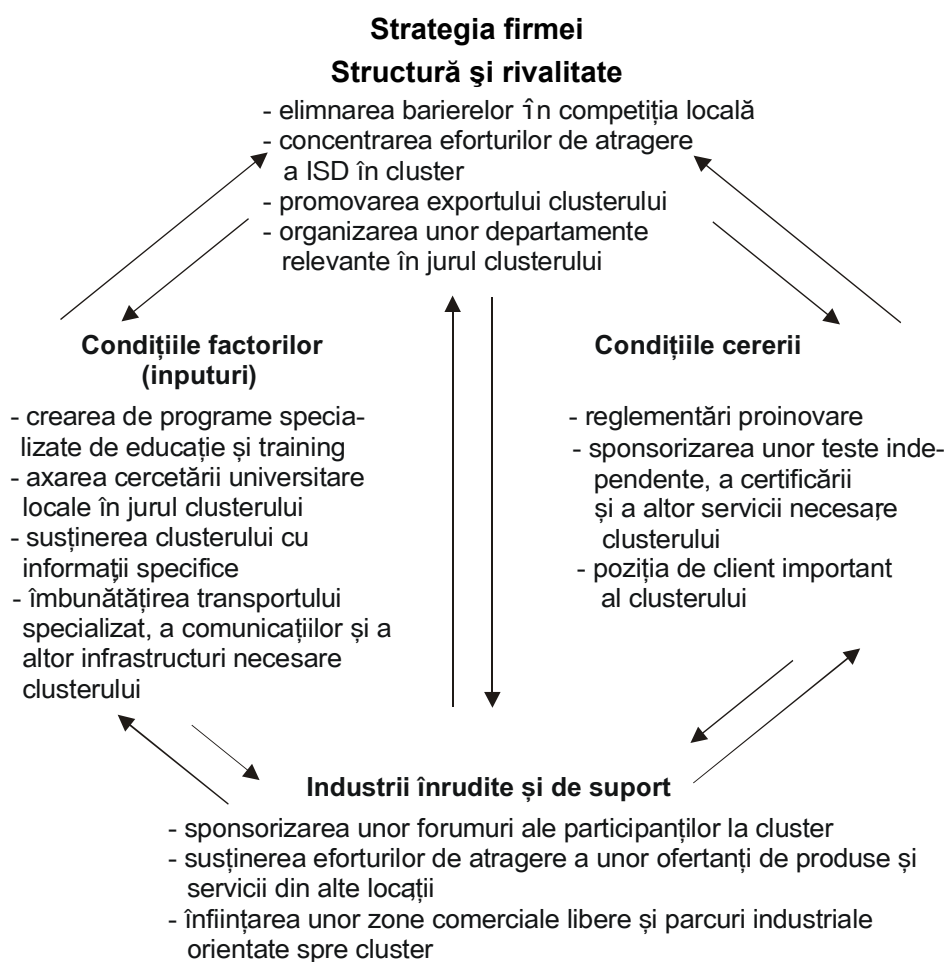
¹ R. O'Donnell, *The New Ireland in the New Europe*, citat de Gabriela Alvarez în op.cit., p. 14.

² Edward Feser, *The Relevance of Cluster for Innovation Policy in Latin America and the Caribbean*, World Bank, LAC Group, June 2002.

³ Gabriela Alvarez, op.cit., p. 14.

Conceptul de cluster a fost adoptat cu entuziasm în diferite regiuni, independent de nivelul lor de dezvoltare economică, deși sunt diferențe sensibile, sub multiple aspecte, între clusterelor existente în zone cu performanțe economice diferite. Una dintre preocupările specialiștilor este de a încerca ajustarea unor modele de succes, în funcție de nivelul de dezvoltare economică al regiunii în care se dorește a fi implementate.

Modalități de a influența dezvoltarea clusterelor prin acțiuni publice



Sursa: Adaptat după Michael Porter, The Competitive Advantage of Nations, p. 127.

Conform unui studiu care a examinat clusterelor din lumea întreagă, există diferențe sensibile, în privința gradului de competitivitate, între clusterelor din țările dezvoltate și din cele în curs de dezvoltare.

Aproape 70% din clusterelor țărilor în curs de dezvoltare studiate au menționat "condițiile factorilor" (conform teoriei lui Porter) ca determinant major în dezvoltarea lor, față de doar 35% din clusterelor situate în țările dezvoltate care au făcut aceeași mențiune¹.

Dintre obstacolele în dezvoltarea clusterelor întâlnite în țările în curs de dezvoltare și în cele în tranziție, literatura de specialitate menționează mai frecvent: insuficienta ofertă de servicii profesionale relevante privind piața și lipsa logisticii necesare, accesul dificil la capital, capacitatea redusă de absorbție tehnologică, funcționarea în condițiile unor constrângeri financiare severe și ale unor puternice distorsiuni economice. Cu toate acestea, în țări ca Slovenia, Ungaria, Republica Cehia, au demarat o serie de programe, susținute inclusiv prin investiții publice destinate stimulării de noi cluster.

În ultimii ani, au fost elaborate, în cadrul unor programe internaționale, o serie de studii privind clusterelor în România. Unul dintre cele trei studii din ciclul "Către o politică industrială bazată pe aglomerări economice competitive - cluster", elaborate de către GEA², trece în revistă șapte contribuții teoretice și practice vizând România, pe care le-au adus în acest domeniu: Centrul Internațional pentru Studii Antreprenoriale (CISA) în anul 1998; Marco Ferrari, asistent cercetător la Departamentul de Economie al Universității Bocconi din Milano, care a încercat identificarea districtelor industriale din România prin aplicarea metodologiei italiene; studiul elaborat de Valentin Ionescu în anul 1999, care conține concluzia că în România nu există cluster funcționale, ci doar protocluster sau cluster emergente, în industria ceramicii și în software; proiectul VICLI, în cadrul programului european INTEREG II C-CADSES (1999-2001), care a încercat să identifice și să susțină dezvoltarea de cluster printr-un schimb regional de know-how, județul Harghita fiind identificat ca zonă pilot potrivită pentru implementarea metodologiei proiectului; proiectul INCLUD, finanțat prin programul INTEREG III B CADSES pentru perioada 2000-2006, care, în etapa din 2003 și 2004, a efectuat o analiză a potențialelor cluster existente în țările partenere din Europa Centrală și de Est și a oferit asistență pentru dezvoltarea lor pe baza experienței din Italia și Austria. Ca

¹ *Institute for Strategy and Competitiveness, Cluster Meta-Study, Harvard Business School, 2002.*

² *Grupul de Economie Aplicată - GEA, Către o politică industrială bazată pe aglomerări economice competitive (cluster II).*

urmare, s-au identificat clustere potențiale în industria textilă, software, prelucrarea lemnului, componente din oțel și produse metalice, industria chimică, pielărie și încălțăminte, echipament electric și mașini, industria de echipamente TV, radio și comunicații; proiectul WEID, finanțat de către Comisia Europeană prin Programul Cadru 5, în 2001-2004, în care s-au efectuat două studii de caz pe România: clustere potențiale în Banat-Crișana pentru echipament sportiv și Arad-Timișoara pentru industria de încălțăminte; programul CURAS, implementat în perioada 2003-2004 de către ANIIMC, a avut ca scop îmbunătățirea calității și utilizarea eficientă a resurselor IMM în sectorul componentelor auto, prin realizarea de clustere ale furnizorilor locali din acest domeniu. Dezvoltarea parcurilor industriale, care a început în anul 2001, este considerată activitate complementară procesului de formare a clusterelor.

O contribuție în argumentarea necesității clusterelor de export în România își aduce Costin Lianu¹.

Strategia națională de export, lansată în luna septembrie 2005, susține înființarea de clustere pentru export în industria textilă, confecții, încălțăminte, mobilă, TIC, componente auto, sticlărie, artizant, ferme organice, turism rural. Acestea vor fi stimulate prin aportul comun al sectorului public și privat, care se va concretiza în: sprijin pentru infrastructură de comerț modernă, inclusiv de comunicare electronică; stimularea creării de centre pentru schimbul de informații, training, învățare; acces la opțiuni de finanțare competitive; programe pentru facilitarea conectării în clustere; servicii de consultanță pentru companii; scheme de mobilitate; marketing și branding colectiv în străinătate.

Bibliografie

- Anderson, T.; Schwaag, S.; Sorvik, J.; Wise Hansson, E., *The Cluster Policies Whitebook*, IKED, 2004
- De Arcangelis, Giuseppe și alții, *Firms' Clustering and SEE Export Performance: Lessons from Italian Experience*, "Working Paper", 2003
- De Arcangelis, Giuseppe; Ferri, Giovanni; Padoan, Pier Carlo, *What Role for Firms' Clustering on Eastern Europe's Export Performance: Inferring from Italian Experience in the 1960's*, University of Bari, 2003

¹ Costin Lianu, Cluster-ul sau "ciorchinii de firme - o șansă pentru România, în *"Adevarul economic"*, nr. 13/2003, p. 23.

- Department of Trade and Industry, UK, *A Practical Guide to Cluster Development*, 2002
- European Commission, *Enterprise Directorate General, Promotion of Entrepreneurship and SMEs, Improving Business Support measures: Final Report of the Expert Group on Enterprise Clusters and Networks*, 2003
- Feser, Eduard, *The Relevance of Clusters for Innovation Policy in Latin America and the Caribbean*, World Bank, LAC Group, June 2002
- Gabriela Alvarez, ITC consultant, *Competitiveness through Export Clustering: Strategic Considerations*, "Discussion Paper", Tirpur, India, 11-13 aprilie 2005
- Gabriela Alvarez, *Competitiveness through export clustering: strategic considerations*, UNIDO, ITC Executive Forum, 11-13 aprilie 2005
- Grupul de Economie Aplicată - GEA, *Către o politică industrială bazată pe aglomerări economice competitive* (clustere II)
- Harvard Business School, *Case Study*, The California Wine Cluster, 2003
- Institute for Strategy and Competitiveness, *Cluster Meta-Study*, Harvard Business School, 2002
- Lianu, Costin, *Cluster-ul sau "ciorchinii de firme - o șansă pentru România"* în "Adevărul economic", nr. 13/2003, p. 23.
- O'Donnell, R., *The New Ireland in the New Europe*, citat de Gabriela Alvarez în *op. cit.*, p. 14
- Porter, Michael și De Arcangelis, Giuseppe, *Firms' Clustering and CEEC Export Performance: Lessons from Italian Experience*, 2004
- Porter, Michael, *Clusters and the new economics of competition*, "Harvard Business Review", Boston, noiembrie/decembrie 1998
- Porter, Michael, *The competitive advantage of nations*, The Macmillan Press Ltd., 1992
- Singh, Indira, *Can Government Catalyze Clusters?* International Conference of the Competitiveness Institute, 2003
- Solvell, Orjan; Linqvist, Goran; Ketels, Christian, *The Cluster Initiatives Greenbook*
- UNIDO, *Development of Clusters and Networks of SMEs: The UNIDO programme, A Guide to Export Consortia*, Viena, 2003
- UNIDO: *Development of clusters and network of SMEs*, Viena, 2003, p. 3

6. PROMOVAREA TRANSFERURILOR DE TEHNOLOGIE PRIN COMERȚUL EXTERIOR

Autor:

drd. Andreea-Clara MUNTEANU

6.1. Relația dintre comerț și transferul de tehnologie – precizări teoretice

Relația dintre diferitele modele ale comerțului internațional și dezvoltarea economică și tehnologică a făcut în timp obiectul a numeroase studii, fiind privită de către specialiști din cele mai diverse perspective. Una dintre lucrările de referință asupra acestui subiect este *Principles of Political Economy* (David Ricardo, 1817). În modelul său, Ricardo folosește un cadru simplu de analiză, pe baza căruia explicitează modul în care capacitățile tehnologice deținute la un moment dat de către o țară îi determină acesteia specializarea în cadrul comerțului internațional.

Se consideră, așadar, că există două țări, două bunuri și un singur factor de producție (munca). Prin ipoteza de unicitate a factorului de producție, se presupune implicit că înzestrarea cu factori a celor două țări este identică, astfel încât preferințele și tehnologia rămân singurele dimensiuni prin care cele două țări diferă (în modelul teoretic, influența cadrului instituțional, politic, legislativ sau de oricare altă natură se ignoră). Admițându-se că tehnologia generează economii constante de scară, ea este descrisă printr-o mărime cantitativă simplă a_i , care reprezintă volumul de muncă (exprimat în număr de unități) necesar producerii unei unități din bunul i , $i = x$ sau y într-o țară pe care o vom numi gazdă. Pe baza aceluiași raționament, în cea de-a doua țară vom nota cu a_i^* cantitatea de muncă necesară producerii unei unități din bunurile x^* sau y^* .

În modelul ricardian, economiile celor două țări se vor specializa în producerea și comercializarea celui bun pentru care dețin avantaje

comparative: $\frac{a_x}{a_y} < \frac{a_x^*}{a_y^*}$, unde x și y sunt cele două produse i , în condițiile în

care se consideră că munca este imobilă și bunurile sunt transportabile liber (adică fără cost).

În anul 1933, lucrarea *Interregional and International Trade*, publicată sub semnătura lui Bertil Ohlin, aduce în atenția comunității mondiale a economiștilor un nou model de echilibru general în comerțul internațional – modelul Heckscher-Ohlin¹. Spre deosebire de modelul avantajelor comparative elaborat de Ricardo, în care specializarea comerțului este determinată de diferențele de productivitate a muncii, modelul H-O elimină variațiile tehnologice și introduce înzestrarea cu capital ca variabilă endogenă de explicare a productivității muncii. Modelul original H-O pornește de la ipoteza că singura diferență dintre țări este abundența relativă a forței de muncă și a capitalului și conține două țări, două mărfuri și doi factori de producție omogeni, caracteristici care au făcut ca modelul să fie cunoscut și sub numele de “2x2x2”. Diferențele dintre țări sunt date de proporția variabilă a factorilor: țările dezvoltate sunt capital-abundente în raport cu țările în curs de dezvoltare, iar cele în curs de dezvoltare sunt muncă-abundente în raport cu cele dezvoltate. Simplificarea excesivă a percepției asupra realităților economice face însă ca modelul H-O să ofere o explicație alternativă la modelul Ricardo, și nu una complementară. În viziunea H-O, exporturile unei țări tind să devină mai capital-intensive pe măsură ce înzestrarea cu factori de natura capitalului crește.

Pornind de la modelul Heckscher-Ohlin, economistul polonez Rybczynski elaborează în anul 1955 o teoremă conform căreia orice modificare a înzestrării factorilor va determina o schimbare corespunzătoare a volumului producției de bunuri bazate pe acel factor și o modificare în sens invers a prețurilor acestora. În contextul modelului de comerț internațional H-O, liberalizarea comerțului poate induce modificarea ofertei de factori și poate astfel determina egalizarea prețurilor acestora.

În țările în curs de dezvoltare, constrângerile de capital sunt mult mai puternice decât cele privitoare la forța de muncă. În cadrul de analiză propus de Rybczynski, este posibilă identificarea efectelor sporirii gradului de înzestrare cu factori. Considerăm (figura 6.1) starea inițială a unui sistem economic cu doi factori (capital și muncă), CL și CK constrângerile privitoare la factorul muncă și, respectiv, capital și A frontiera posibilităților de producție.

Creșterea volumului de capital (adică sporirea înzestrării cu acest factor) va determina o diminuare a constrângerilor legate de acest factor (CK2) și o creștere a volumului producției realizate pe baza acestuia, QkB (figura 6.2).

¹ Întrucât lucrarea a reprezentat în fapt teza de doctorat a lui Ohlin, realizată sub coordonarea lui Eli Heckscher, modelul s-a consacrat ulterior în literatură sub denumirea Heckscher-Ohlin (n.a.).

Figura 6.1

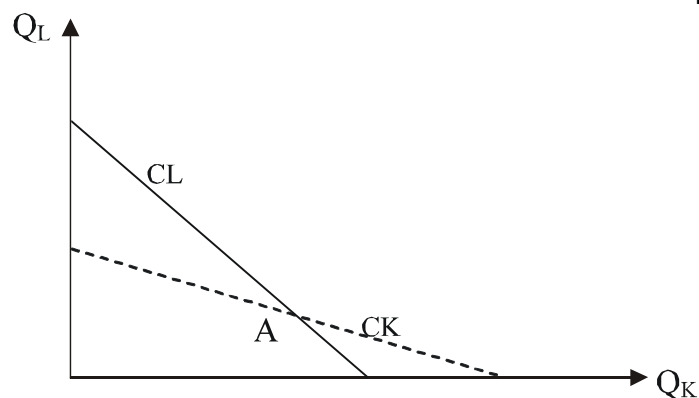
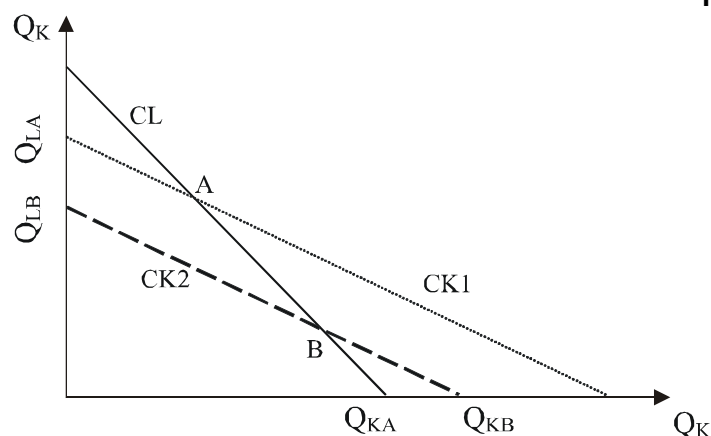


Figura 6.2



Din figura 6.2 se poate observa că scăderea volumului producției bazate pe forță de muncă poate da naștere unui alt tip de constrângere legată de acest factor, și anume cea legată de calitatea și competența forței de muncă. În practică, această nouă constrângere determină creșterea presiunii cererii asupra sistemului de educație și perfecționare. O dată satisfăcută această cerere, există posibilitatea apariției unor presiuni salariale (o dată cu creșterea nivelului de calificare, apare și o modificare a exigențelor legate de remunerare), dar și de natura calității și performanțelor capitalului utilizat, astfel încât efectul perturbării stării inițiale de echilibru în înzestrarea cu factori a unei economii este unul de amplificare a constrângerilor, dar și a volumului producției.

O altă direcție de extindere a modelului H-O a fost dată de teorema Stopler-Samuleson: schimbările relative ale prețurilor bunurilor output vor

determina o creștere corespunzătoare a prețurilor relative ale factorilor utilizați la producerea lor.

Această teoremă a fost perfecționată ulterior, prin teorema egalizării prețurilor factorilor. Conform acesteia, comerțul liber și bazat pe competiție imprimă o tendință de convergență a prețurilor factorilor cu prețurile bunurilor comercializate. Modelul egalizării prețurilor rămâne însă doar unul teoretic, întrucât realitatea practică a invalidat concluziile în cazul relațiilor comerciale dintre țări cu niveluri de dezvoltare semnificativ diferite.

Cu toate că rolul disparităților tehnologice în crearea avantajelor comparative în comerțul internațional a fost subliniat în numeroase lucrări (Thomas Malthus, John Stuart Mill etc.), preocupări din partea cercetătorilor legate de relația directă dintre comerțul internațional și transferul tehnologic nu au existat practic până în prima jumătate a anilor '80.

În modelul Ricardo, alegerea capacităților tehnologice este total arbitrară, neluându-se în considerare tipurile de bunuri pe care o țară le exportă sau le poate exporta. Pentru clarificarea anumitor aspecte legate de această ultimă problemă, unii specialiști (Grossman și Helpman, 1994) au endogenizat know-how-ul tehnologic, arătând că țările avansate din punct de vedere tehnologic produc și exportă bunuri cu o intensitate mai mare a cunoștințelor încorporate.

Pornind de la modelul ricardian de bază, Cheng, Qiu și Tan (1999) au realizat un model teoretic cu transfer tehnologic (TT) și investiții străine directe (ISD), adaptat la două regiuni¹, nord și sud. Autorii elimină prin ipoteză posibilitatea intensificării fluxurilor de ISD, ca urmare a creșterii costurilor de transport și a întăririi barierei tarifare. Se consideră că sunt produse bunuri alimentare (x) și bunuri manufacturate (y), cu $a_{x,y}$ aparținând regiunii sud și $a_{x,y}^*$ aparținând nordului. În condiții de absență a oricărui TT

și a validității relației (1) $\frac{a_x}{a_y} < \frac{a_x^*}{a_y^*}$, regiunea sud va exporta bunuri alimentare

către nord, iar nordul va exporta bunuri manufacturate către sud. Corespunzător avantajelor comparative descrise prin relația (1), se pot identifica trei configurări ale diferențelor tehnologice, care descriu atât avantajele absolute ale regiunilor, cât și dezavantajele în tehnologia de producție:

$$(a) \ a_x < a_x^* \text{ și } a_y > a_y^* ;$$

¹ Modelul vizează regiunile nord și sud, întrucât studiul cauzalității și soluțiile de diminuare și chiar eliminare a disparităților existente între acestea fac obiectul a numeroase cercetări pe plan mondial (n.a.).

$$(b) \ a_x > a_x^* \text{ și } a_y > a_y^* ;$$

$$(c) \ a_x < a_x^* \text{ și } a_y < a_y^* .$$

În cazul (a), sudul are avantaj comparativ și absolut în producerea bunurilor alimentare, iar nordul în producerea celor manufacturate. Cazul (b), simetric cu cazul (c), reflectă situația în care sudul deține avantaj comparativ în domeniul produselor alimentare și dezavantaje absolute în producerea ambelor bunuri – aceste ultime două situații reliefând existența unui avans în domeniul tehnologiilor de producție. În aceste condiții, corporațiile transnaționale (ca principale forțe ale transferului tehnologic mondial) vor realiza ISD și TT asociat acestora numai dacă dimensiunea decalajului tehnologic, exprimată în termeni de cost, este mai mică decât costul efectiv al TT.

Caseta 6.1

Evaluarea costurilor TT trebuie să aibă în vedere nu numai costul direct (ca, de pildă, costul utilajului), ci și costurile asociate, care includ și pregătirea personalului. Acestea pot fi diferențiate, la rândul lor, în patru grupe pe baza cărora se pot elabora sisteme de benchmarking și se pot lua decizii fundamentate corespunzător:

- costul schimbărilor tehnice pretransfer;
- costul de inginerie asociată transferului proiectelor de proces și de produs;
- costul personalului de CD necesar în toate fazele procesului de transfer (destinat rezolvării situațiilor neprevăzute);
- costurile premergătoare începerii efective a activității, care cuprind trainingul și asistența de început.

În general, este unanim acceptat că, exceptând unele situații particulare, tehnologiile avansate sunt realizate în țările dezvoltate și că îmbunătățirea performanțelor de creștere ale țărilor în curs de dezvoltare depinde de transferul tehnologiilor originare din țările dezvoltate. Evoluția favorabilă a economiilor în curs de dezvoltare depinde însă nu numai de gradul și natura tehnologiei disponibile la un moment dat, ci și de capacitatea proprie de a absorbi efectiv și de a utiliza eficient o tehnologie de vârf.

Tehnologiile de vârf (de frontieră) sunt uneori încorporate în mărfurile produse pe baza noilor idei și cunoștințe. Prin intermediul legăturilor comerciale bilaterale dintre sursa și adoptorul aparținând unui spațiu economic integrat, ideile sursă a invențiilor generează în țara adoptoare așa-numitul efect de spillover. Astfel, comerțul internațional de mărfuri

determină apariția unor fluxuri transfrontaliere de tehnologii superioare încorporate în acele bunuri și servicii care fac obiectul tranzacțiilor. Apariția spillover-urilor are un efect stimulator asupra productivității totale a factorilor din sistemul economic adoptat (Gopal-Das, 2000), aceasta fiind influențată atât de capacitatea de absorbție, cât și de similaritatea structurală dintre cele două țări. În opinia unor autori, se poate aștepta un spor semnificativ al productivității totale a factorilor, ca urmare a unui transfer tehnologic parte a unui flux comercial, numai în condițiile în care capacitatea de absorbție (Munteanu, 2004) și gradul de similaritate structurală au niveluri ridicate.

Modelele teoretice prezentate arată că există o tendință de intensificare a comerțului bilateral și de creștere a profitului rezultat de pe urma acestei activități în țările care diferă fie în termenii tehnologiei utilizate (modelele ricardiene), fie în termenii înzestrării cu factori (modelele Heckscher-Ohlin).

Cu toate că abordările acestor modele au fost distincte și în unele cazuri chiar divergente, apare o concluzie ca fiind comună: costurile de ajustare sunt mai reduse atunci când integrarea se produce între țări cu similaritate structurală ridicată¹.

Caseta 6.2

Analiza gradului de similaritate structurală se face, de regulă, prin măsurarea gradului de asociere dintre două variabile cu ajutorul coeficientului de corelație Pearson, care surprinde "tăria" asocierii liniare a două variabile, luând media ca indice de poziționare a celor două distribuții. În cazul distribuțiilor asimetrice este preferabilă utilizarea coeficientului de

corelație a rangurilor Spearman:
$$\rho_{jk} = 1 - \frac{6 \sum_i (r_{ij} - r_{ik})^2}{N(N^2 - 1)}$$
, unde j și k sunt

cele două țări analizate, i sectorul de activitate, N numărul total de sectoare și r_{ij} rangul sectorului i din țara j într-un an. Coeficientul de corelație a rangurilor poate fi utilizat și pentru calcularea matricelor de autocorelație pentru fiecare țară, măsurând rangul corelației dintre exporturile sectoriale ale aceleiași țări într-un interval de timp. În acest caz, $i \neq j$ în termenii anului avut în vedere, iar matricea de autocorelație

¹ Asupra acestei afirmații vom reveni printr-o discuție referitoare la poziția comerțului exterior românesc (cu privire specială la transferul tehnologic) în raport cu piața Uniunii Europene (n.a.).

$N \times N$ conține N^2 cupluri de corelații ale rangurilor (dar numai $\frac{N(N-1)}{2}$

date) între doi ani specifici t și s .

Gradul de similaritate structurală poate fi analizat cu o precizie mai bună cu ajutorul distanței economice (d). Pentru ca indicele d să reprezinte o măsură a distanței, trebuie să îndeplinească în mod cumulativ următoarele condiții:

a. dacă $j = k$, atunci $d_{jk} = 0$

c. $d_{jk} = d_{kj}$

b. dacă $j \neq k$, atunci $d_{jk} > 0$

d. $d_{jw} + d_{wk} \geq d_{jk}$

Măsurarea distanțelor se poate face cu ajutorul distanței euclidiene sau cu ajutorul distanței Manhattan. Distanța euclidiană dintre două țări j

și k identificate prin $i = 1, N$ sectoare este $d_{jk} = \sqrt{\sum_i (x_{ij} - x_{ik})^2}$.

Măsurarea similarității structurale cu ajutorul distanței euclidiene prezintă o anumită deficiență: în cazul în care cele două țări nu au nici un sector de activitate în comun, aparent ele se găsesc la o distanță mai mică decât orice altă pereche, chiar și dacă aceasta prezintă similaritate completă (paradoxul dublului zero).

Metoda distanței Manhattan se bazează pe determinarea distanței ortogonale $d_{jk} = \sum_i |x_{ij} - x_{ik}|$, dar, la limită, și în acest caz se poate manifesta paradoxul dublului zero.

Pentru eliminarea acestei deficiențe, în studiile mai recente (de Benedictis și Tajoli, 2003), este utilizată distanța Manhattan normalizată

$$\text{Bray-Curtis: } d_{jk} = \frac{\sum_i |x_{ij} - x_{ik}|}{\sum_i |x_{ij} + x_{ik}|}.$$

O altă modalitate de analiză a similarității structurale a exporturilor este utilizarea indicelui Finger-Kreinin: $IFK_i(ab, c) = 100 \sum_i \text{Min}$

$[X_i(ac), X_i(bc)]$, unde $IFK_i(ab, c)$ este indicele de similaritate între exporturile de bunuri i , către o piață comună c , ale țării a și cele ale țării b , iar $X_i(ac)$, $X_i(bc)$ reprezintă ponderile bunului i în exporturile țării a , respectiv b , către țara c . În cazul în care exporturile sunt identice, IFK va lua valoarea 100, iar dacă sunt total diferite, va lua valoarea 0.

În unele lucrări de dată recentă, se arată că existența unui grad de similaritate structurală ridicat stimulează specializarea și intensificarea comerțului intraramură, în special datorită avantajelor generate de diminuarea corespunzătoare a costurilor asociate realocării factorilor. Există

însă și unele riscuri, cum ar fi creșterea gradului de expunere la șocurile comune sau sporirea dependenței de ciclul de afaceri.

Metodologia de evaluare a gradului de specializare a comerțului exterior reprezintă în continuare obiectul unor controverse teoretice. Indicele avantajelor comparative relevate (Balassa), determinat pe baza relației

$$B = \frac{\frac{X_{ij}}{X_{in}}}{\frac{X_{tj}}{X_{tn}}}, \text{ (} X \text{ desemnează exporturile, } i \text{ marfa, } j \text{ țara, } t \text{ grupa de mărfuri și } n \text{$$

grupa de țări) este poate cel mai cunoscut instrument de măsurare a specializării comerțului exterior. Pentru valori supraunitare ale B se consideră că țara j deține avantaje comparative în raport cu grupa de țări n pentru marfa i din grupa de mărfuri j . Repartiția indicelui Balassa este însă asimetrică, astfel încât utilizarea sa în analiza de regresie poate conduce la rezultate denaturate, nerespectarea condiției de normalitate a distribuției împietând asupra relevanței concluziilor testării statistice. Mai mult, dacă media indicelui este mai mare decât mediana (asimetrie dreapta a distribuției), importanța avantajelor deținute de sectoarele pentru care $B > 1$ este supraestimată în raport cu a celor pentru care $B < 1$.

Ca alternativă poate fi utilizat indicele simetric Balassa

$$ISB = \frac{B-1}{B+1}, ISB \in [-1;1] \setminus \{0\}, \text{ dar sub rezerva "forțării" normalității}$$

distribuției, care nu determină neapărat și o normalizare a erorilor (De Benedictis și Tamberi, 2001) și, ca atare, poate ascunde unele evoluții.

O soluție relativ mai stabilă din punct de vedere statistic a fost propusă de Hillman în 1980. Pornind de la relația dintre indicele Balassa și avantajele comparative indicate de prețurile precomercializare ale mărfurilor, în ipoteza neintervenției guvernamentale în domeniul exporturilor, Hillman propune o condiție necesară și suficientă, a cărei satisfacere asigură existența relației directe între avantajele comparative (formă de reflectare a specializării în comerțul exterior acceptată de autor) și

$$\text{prețurile precomercializare: } 1 - \frac{X_{ij}}{W_i} > \frac{X_{ij}}{X_j} \left(1 - \frac{X_j}{W} \right), \text{ unde } X \text{ reprezintă}$$

exporturile, i marfa, j țara, W_i exporturile mondiale din bunul i , iar W exportul mondial total. În condițiile în care condiția Hillman este îndeplinită, o creștere a nivelului exportului dintr-un bun al unei țări va determina o creștere a indicelui Balassa al avantajelor comparative relevate.

Pornind de la condiția Hillman, Marchese și Nedal de Simon¹ (1989) au introdus indicele Hillman de testare a validității indicelui Balassa:

$$HI = \frac{1 - \frac{X_{ij}}{W_i}}{\frac{X_{ij}}{X_j} \left(1 - \frac{X_j}{W} \right)}. \text{ Pentru o valoare supraunitară a indicelui Hillman, se}$$

poate considera că indicele Balassa este un bun indicator al avantajelor comparative relevate și deci al specializării comerțului.

Indicele contribuției la balanța comercială (*ICBC*) reprezintă, de asemenea, un instrument valoros de evaluare a specializării unei țări în cadrul comerțului internațional, în special datorită faptului că are în vedere nu numai exporturile, ci și importurile, astfel încât este un indicator simetric. *ICBC* se determină pe baza relației:

$$ICBC_i^k = \frac{1000}{PIB} \left[(X_i^k - M_i^k) - \sum_k (X_i^k - M_i^k) \frac{X_i^k + M_i^k}{\sum_k (X_i^k + M_i^k)} \right],$$

unde *i* reprezintă țara, *k* reprezintă produsul, *X* exporturile și *M* importurile. *ICBC* compară balanța comercială a unui produs cu valoarea teoretică a unei balanțe corespunzătoare absenței complete a specializării.

Caseta 6.3

Indicele contribuției la balanța comercială (*ICBC*) poate fi utilizat și ca bază de calcul al gradului de similaritate structurală (*GSS*) dintre două țări: $GSS_{ij} = 100 - \frac{1}{4} \sum_k |ICBC_{ik}^{ajust} - ICBC_{jk}^{ajust}|$, unde *k* este produsul, iar *i* și *j* cele două țări. $ICBC^{ajust}$ se calculează prin multiplicarea *ICBC* cu un coeficient, astfel încât suma valorilor ajustate să fie 100 pentru o contribuție pozitivă și -100 pentru una negativă. *GSS* va lua valoarea 100 pentru o similaritate structurală perfectă și 0 în caz contrar.

Considerat unul dintre principalele canale ale transferului internațional de tehnologie, comerțul stimulează intensificarea acestuia prin două mari căi: producția și informația. Prin comerțul cu liderii din domeniul tehnologic, țările în curs de dezvoltare pot dobândi accesul la produse intermediare și

¹ Citat în I. Ferto, și L.J. Hubbard, *The Dynamic of Agri-Food Trade Patterns. The Accession Countries Case, Contribution Paper to International Conference Agricultural Policy Reform and WTO: Where Are We Heading?*, Capri, 2003, p. 4.

echipamente de capital de o calitate sporită (diferențiere verticală), dar și de o mai mare varietate (diferențiere orizontală). De asemenea, ele pot avea un acces mai ușor la canale largi de comunicare despre metodele de producție, proiectarea produselor, metodele organizaționale și condițiile de piață și, nu în ultimul rând, pot adapta utilizarea tehnologiilor străine la prelucrarea produselor importate, adesea la un cost mai mic decât cel al inovării.

Cercetări recente¹ au testat rolul comerțului în transferul de tehnologie internațional, făcând distincție între comerțul intraramură și cel interramuri. Comerțul intraramură se referă la comerțul desfășurat în cadrul unui anumit sector (two-way trade), iar comerțul interramuri la comerțul dintre diferite sectoare (one-way).

Pornind de la ipoteza că pentru transferul de tehnologie comerțul intraramură este mai eficient, deoarece țările pot absorbi mai ușor tehnologiile străine în cazul în care importurile sunt din același sector ca și produsele realizate și exportate, Hakura și Jaumotte utilizează ritmul de creștere al productivității totale a factorilor (PTF) ca indicator de aproximare

a gradului de absorbție a tehnologiei: $g_i = g_l + \mu \ln \frac{PTF_l}{PTF_i} + \varepsilon_i$, unde:

$\mu = f\left(\frac{m_l}{y_i}\right)$ și l arată liderul tehnologic, i țara importatoare, g rata de

creștere a PTF , m importurile, μ arată viteza de convergere a țării i către lider și y outputul. Prima parte a modelului, derivată din Barro și Sala-i-Martin (1995), corelează abaterea creșterii PTF a țării importatoare față de cea a liderului cu decalajul tehnologic dintre două țări. Această specificație încorporează două presupuneri importante:

- țările rămase în urmă din punct de vedere tehnologic tind să aibă un ritm de creștere a PTF mai accentuat decât cel al liderului. Într-adevăr, $g_i > g_l$, dacă și numai dacă $PTF_i < PTF_l$, datorită faptului că, în general, costul imitării este mai redus decât cel al inovării.
- diferența dintre ritmul de creștere a PTF a țării rămase în urmă și cea a liderului se repercutează asupra decalajului tehnologic. Acesta este, de exemplu, cazul descreșterii decalajului. Intuitiv, este logic că, dacă decalajul tehnologic se mărește și baza de inovații imitabile crește, costul imitării scade.

¹ D. Hakura, și F. Jaumotte, The role of inter- and intraindustry trade in technology diffusion, "IMF WP", 99/58, 1999.

Distincția dintre comerțul intraramură și cel interrămură este bazată pe indexul Grubel-Loyd (IGL), definit ca: $IGL_s = \frac{(X_s + M_s) - |X_s - M_s|}{(X_s + M_s)}$,

unde s arată sectorul, X exporturile și M importurile. Indexul măsoară ponderea comerțului intraramură din sectorul s . Dacă nu există comerț intraramură (țara este exclusiv importatoare sau exclusiv exportatoare), atunci IGL ia valoarea 0, iar dacă tot comerțul se desfășoară intraramură ($X_s = M_s$), IGL va lua valoarea 1.

În abordarea lineară, sectoarele fiecărei țări sunt clasificate ca sectoare cu comerț intra sau interrămuri în funcție de valoarea IGL . Considerăm b ca fiind pragul de demarcație între sectoarele cu comerț interrămuri (IR) și sectoarele cu comerț intraramură (IA): $s \in IR$ dacă $IGL_s \leq b$ și, respectiv, pentru $IGL_s > b$, $s \in IA$.

În acest caz, ponderea exporturilor poate fi agregată separat pentru fiecare tip de export și se estimează un coeficient separat pentru fiecare agregat:

$$g_i = c + \alpha g_I + \left[\beta \sum_{s \in IR} \frac{m_{ils}}{y_i} + \gamma \sum_{s \in IA} \frac{m_{ils}}{y_i} \right] \ln \frac{PTF_i}{PTF_i} + \varepsilon_i$$

Studiul explorează punctele de demarcație ale IGL cu valori cuprinse între 0,1 și 0,9, cu rația de creștere 0,1. Dacă comerțul intraramură și cel interrămuri produc efecte relative egale asupra transferului de tehnologie, atunci valoarea coeficienților nu ar trebui să difere semnificativ. În schimb, dacă comerțul intraramură are un impact semnificativ mai mare asupra transferului de tehnologie decât cel interrămuri, atunci se pot aștepta două rezultate:

- coeficientul IA ar trebui să fie mai mare decât cel IR , indiferent de valoarea pragului de demarcație. Mai mult, diferența dintre cele două ar trebui să crească pe măsură ce valoarea pragului ales se apropie de valoarea reală a pragului de demarcație;
- pe măsură ce pragul de demarcație este ridicat, ambii coeficienți ar trebui să crească. Conform ipotezei, beneficiile de pe urma comerțului sunt în creștere (deși nu chiar strict) cu gradul comerțului intraramură al sectorului.

Indexul comercial intraramură Grubel-Loyd este calculat pentru a determina implicarea fiecărui sector în comerțul intraramură, rata importurilor în PIB relevând gradul de expunere al economiei la tehnologiile străine.

Testele realizate de Hakura și Jaumotte au confirmat faptul că dezvoltarea tehnologică a comerțului țărilor în curs de dezvoltare este stimulată de comerțul cu țările industriale, rezultatele regresiilor (lineară și

nelineară) relevând contribuția semnificativ mai puternică a comerțului intraramură asupra evoluției *PTF* decât cea a comerțului interramuri.

O altă concluzie importantă care se poate desprinde este aceea că menținerea neschimbată a anumitor factori specifici unei țări în curs de dezvoltare poate contribui la perpetuarea decalajului față de țările dezvoltate.

Pe baza celor arătate, se pot desprinde unele implicații politice, inclusiv confirmarea necesității accelerării liberalizării comerțului, în scopul încurajării și intensificării transferurilor de tehnologie, și se pot face următoarele recomandări:

- țările în curs de dezvoltare, aflate în curs de negociere a unor tratate comerciale cu țările dezvoltate, trebuie să caute să promoveze reducerea barierelor comerciale în sectoarele cu niveluri ridicate ale *IGL*. Acest lucru este însă contrar practicilor curente ale țărilor în curs de dezvoltare, care în general caută să-și protejeze din punct de vedere comercial producția proprie. Experiențele unor țări (în special țările nou industrializate din Asia) arată că cu cât este mai rapidă liberalizarea comerțului cu atât sunt mai mari beneficiile pe care le pot obține țările în curs de dezvoltare;
- țările în curs de dezvoltare trebuie să adopte politici naționale care să promoveze activ comerțul intraramură. Acestea pot include asigurarea infrastructurii sau învățământul vocațional pentru încurajarea producției și exporturilor în noi sectoare și adoptarea de măsuri care să încurajeze investițiile străine directe. Așa cum au arătat alte studii, *ISD* pot determina reducerea costurilor adoptării și producerii de noi tehnologii, agenții străini fiind deja familiarizați cu producerea și utilizarea acestora. Ca urmare, *ISD* pot conduce la scăderea costurilor producerii și exportării de noi bunuri;
- țările în curs de dezvoltare trebuie să se concentreze asupra identificării și eliminării acelor factori specifici care le împiedică să dobândească un potențial tehnologic ridicat. Reformele politice trebuie însă să se adreseze unui spectru larg de probleme, și nu să se concentreze asupra unor schimbări secvențiale, în special datorită dinamismului accentuat al pieței concurențiale.

6.2. Aspecte privind evaluarea TT prin comerțul exterior din perspectiva globalizării economiei și a integrării României în UE

6.2.1. Implicații ale globalizării asupra TT

Din punct de vedere economic, sfârșitul celui de-al doilea război mondial a însemnat ruina pentru Europa și, implicit, pentru SUA, care s-au văzut lipsite de principalul partener comercial. Soluția de ieșire dintr-o criză majoră a fost dată în 1948 de Planul Marshall, program economic considerat aproape în unanimitate de către specialiști ca reprezentând momentul de început al internaționalizării economiei. Pe parcursul a mai bine de trei decenii, complexitatea acestui proces și implicațiile sale au crescut, astfel că la începutul anilor '80 apărea ca iminentă intrarea într-o nouă criză. Introducerea politicilor de dereglementare, manifestate în special în sfera serviciilor (servicii financiare, transporturi, telecomunicații), dar și extinderea pe scară largă a utilizării economice a tehnologiilor informatice și de comunicații (TIC) au soluționat criza și, mai important, au determinat transformarea internaționalizării în globalizare (Hatzichronoglou, 1999).

Dereglementările financiare au permis liberalizarea mișcărilor de capital, care au atins astfel dimensiuni mondiale, în timp ce slăbirea legislației competiției a făcut posibile fuziunile pe orizontală, care anterior nu erau permise.

Diseminarea pe scară largă a tehnologiilor comunicațiilor a condus la liberalizarea și accelerarea tranzacțiilor internaționale (mișcări transfrontaliere de capital și informații, transmisii de date și, mai recent, comerț electronic).

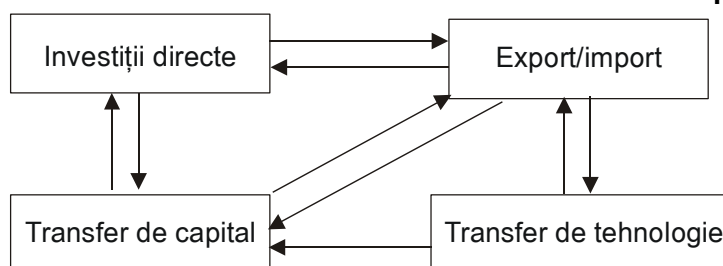
Pe de altă parte, schimbările politice de la începutul anilor '90 din Europa au permis integrarea fostelor economii centralizate în circuitul liberalizat al economiei globale.

Permițându-se accesul direct, permanent și rapid la informații și cunoștințe, a devenit posibil managementul mondial al sistemului financiar și bancar, al transporturilor, al tranzacțiilor comerciale și al comunicațiilor personale. De asemenea, accelerarea fluxurilor de informații a permis firmelor să adopte moduri de organizare mai descentralizate și mai autonome, dar a permis și coordonarea centralizată a anumitor servicii strategice. Totodată, concurența s-a intensificat, numărul de firme competitori crescând continuu pe parcursul ultimelor două decenii.

Un alt fenomen care însoțește globalizarea economiei bazate pe cunoaștere este **internaționalizarea producției**. Diferitele elemente care intră în prelucrarea unui produs (cunoștințe, capital, muncă, tehnologie, materii prime, bunuri intermediare, distribuție) pot proveni din diferite surse; țările și firmele sunt interdependente, iar legăturile dintre ele sunt atât de complexe, încât uneori este foarte dificilă identificarea exactă a sursei de proveniență a elementelor.

Dezvoltarea activității de extindere a corporațiilor transnaționale (CTN) spre noile piețe a generat o intensificare a comerțului intrafirmă și, astfel, o modificare semnificativă a modelului comerțului internațional. Fluxurile de investiții directe, realizate preponderent de CTN, generează exporturi care sunt însoțite de transfer de tehnologie, know-how și mișcări de capital, ponderea componentelor intangibile în tranzacțiile internaționale crescând dramatic (UNCTAD, 2004). Dintr-o perspectivă sistemică, relațiile economice globale pot fi descrise simplificat de interacțiunile dintre patru elemente fundamentale (figura 6.3): investiții directe, comerț exterior (export/import), transfer de tehnologie și transfer de capital.

Figura 6.3



Procesul de globalizare este însă cu mult mai complex. Firmele care tind să devină globale trebuie să-și îmbunătățească profitabilitatea prin externalizarea anumitor activități și prin apelarea la subcontractare. Rezultatul este un număr în creștere al rețelelor de firme, ale căror relații nu mai pot fi reduse doar la aranjamentele tradiționale de subcontractare. Necesitatea de a-și dezvolta capacitățile tehnologice stimulează intensificarea transferului de tehnologie, fie prin achiziționarea unor firme inovative, fie prin stabilirea unor acorduri de cooperare și crearea de rețele, alianțe și parteneriate strategice.

Creșterea numărului de acorduri de cooperare, în special în domeniul cercetării-dezvoltării (CD), a dat naștere la fluxuri din ce în ce mai mari de informații între firme, chiar dacă activitatea de CD este încă preponderent legată de programele de natură precompetitivă și este încredințată membrilor rețelei.

6.2.2. Clasificarea sectoarelor industriale – cerințe ale globalizării

Clasificarea comercială standard face distincție între produse și servicii cu diferite grade de agregare, având în vedere în principal caracteristicile materiale, și nu tehnologiile care stau la baza realizării lor. Diferențierea pe baza gradului de prelucrare al produselor (mărfuri și bunuri manufacturate) surprinde doar în mică măsură contribuția factorului tehnologic (Kubielas, 1998), în măsura în care gradul de încorporare al tehnologiei în procesele de producție este estimat doar pe baza analizei ponderii deținute de diferiții factori. Practic, toate modelele derivate din modelul Ricardo au la bază doar două clase de bunuri: capital-intensive și munco-intensive.

Prin introducerea în studii a mai multor factori de producție și prin accentuarea rolului acumulării de cunoștințe și al difuzării în procesul de dezvoltare a tehnologiilor de producție a bunurilor și serviciilor, cercetătorii au ajuns la concluzia că se impune o nouă abordare a bunurilor și serviciilor care fac obiectul comerțului internațional global.

Din această perspectivă, literatura economică a ultimelor decenii abundă atât în variante propuse, cât și în critici aduse acestora. În opinia unor autori, există două direcții de cercetare care s-au evidențiat și ca utilitate, dar și ca funcționalitate și relevanță: clasificarea pe baza intensității factorilor utilizați și clasificarea bazată pe sursa tehnologiei utilizate.

Pe baza intensității factorilor de producție utilizați, analizată pe baza a patru variabile, Neven (1994) a identificat existența a cinci mari sectoare:

Tabelul 6.1

Clasificarea sectoarelor în funcție de intensitatea factorilor

	Intensitatea factorilor	a	b	c	d
N1	Capital uman foarte ridicat	f. ridicat	f. ridicat	ridicat	ridicat
N2	Capital uman ridicat Capital fizic scăzut	ridicat	ridicat	ridicat	scăzut
N3	Capital uman scăzut Capital fizic scăzut	scăzut	scăzut	f. ridicat	scăzut
N4	Capital uman scăzut Capital fizic ridicat	scăzut	scăzut	mediu	ridicat
N5	Capital uman ridicat Capital fizic ridicat	ridicat	ridicat	scăzut	f. ridicat

Sursa: Kubielas, 1998, p. 3.

Notă: a. ponderea salariilor cu studii superioare în totalul forței de muncă;

b. nivelul salariului mediu;

c. ponderea cheltuielilor salariale în valoarea adăugată;

d. ponderea investițiilor în valoarea adăugată.

Nivelul foarte ridicat al ponderii investițiilor în valoarea adăugată este interpretat ca relevând o intensitate crescută a capitalului fizic, iar un nivel scăzut al salariului mediu împreună cu o pondere ridicată a cheltuielilor salariale în valoarea adăugată, munco-intensivitate sporită. Valoarea ridicată a salariului mediu asociată unei ponderi însemnate a salariaților cu studii superioare reflectă intensitatea puternică a capitalului uman.

Pornind de la o combinație de indicatori privind sursa tehnologiei, cerințele utilizatorului și mijloacele prin care tehnologia este ajustată în funcție de acestea, Bell și Pavitt (1994) au evidențiat existența a cinci sectoare (tabelul 6.2).

Se observă din tabelul 6.2 că, în ceea ce privește intensitatea factorilor, cele două clasificări au în vedere aceleași elemente, Bell și Pavitt realizând însă și o ierarhizare a bunurilor produse, practic în funcție de diferitele niveluri de dezvoltare industrială ale unei țări.

Tabelul 6.2

Clasificarea sectoarelor în funcție de sursa tehnologiei

	Sursa de tehnologie	Intensitatea factorilor	Principalele caracteristici ale producției
PB1	Bazată pe știință	Capital uman foarte ridicat	Schumpeteriene
PB2	Ofertanți specializați	Capital uman ridicat Capital fizic scăzut	Schumpeteriene Smith-diferențiate
PB3	Dominată de ofertă	Capital uman scăzut Capital fizic scăzut	Heckscher-Ohlin Ricardiene
PB4	Bazată pe tehnologii scară-intensive	Capital uman scăzut Capital fizic ridicat	Smith-diferențiate Smith-nediferențiate
PB5	Bazată pe resurse scară-intensive	Capital uman ridicat Capital fizic ridicat	Smith-diferențiate

Sursa: Kubiela, 1998, p. 4.

Proporția factorilor utilizați în procesul de producție relevă absorbția de tehnologie a unui anumit output, iar distribuția surselor generatoare de tehnologie determină capacitatea unei economii de a crea bunuri. Prin combinarea celor două clasificări, se pot surprinde atât structura tehnologică, cât și dinamica creativității economiei, în termenii acumulării și utilizării producției de cunoștințe.

Absorbția factorilor poate fi definită ca o alocare optimă a capacităților de producție destinate exploatarea statică a avantajelor comparative în comerț, obținute prin utilizarea extensivă a înzestrării cu factori a unei țări, iar crearea de bunuri, ca exploatarea dinamică a surselor economice de

cunoștințe și tehnologie destinate generării de bunuri noi sau îmbunătățite, pe parcursul producerii sau comercializării interne sau internaționale.

În condițiile intensificării globalizării economiei, absorbția factorilor și crearea factorilor produc feed-back-uri continue: procesele de producție care absorb în mod intensiv factorii de producție (în special pe cei high-tech) vor contribui probabil mai consistent la generarea de noi tehnologii, cunoștințe și noi bunuri destinate comerțului internațional, iar crearea de noi bunuri impune un grad ridicat de absorbție a factorilor avansați.

Tendința tot mai puternică de specializare a unor economii în cadrul lanțurilor valorice globale¹ a relevat existența mai multor stadii de evoluție a globalizării sectoarelor: internaționalizarea comerțului, multinaționalizarea producției, globalizarea inovării.

Caseta 6.4

Internaționalizarea are în vedere comerțul cu bunuri și servicii sau factori de producție și, de asemenea, transferurile de informații, fiind un proces guvernat în principal de raportul cerere-ofertă, care stabilește prețul.

Multinaționalizarea reprezintă un stadiu superior și implică principiul producției în afara granițelor. Presupune organizarea și exercitarea din exterior a controlului producției și activităților de comercializare, de către firme care sunt stabilite în sistemele economice naționale. Principalul vehicul al multinaționalizării îl reprezintă investițiile directe.

Globalizarea reprezintă un stadiu de evoluție chiar mai avansat, implicând o nouă formă de organizare socială a inovării. În scopul de a-și dezvolta tehnologiile proprii și de a inova, firmele globale își extrag *know-how-ul* din diferite centre de informare situate în diferite țări. Această fază este dominată de localizarea numeroaselor laboratoare de CD în afara țării de origine.

6.2.3. Estimarea volumului și intensității TT prin comerț exterior cu ajutorul indicatorilor de globalizare

Evaluarea gradului de globalizare a sectorului se realizează în general avându-se în vedere cele trei stadii de dezvoltare: **comerțul internațional**, investițiile directe și descentralizarea geografică a activităților de CD.

Țările în curs de dezvoltare, între care și România, se află în marea lor majoritate în primul stadiu al globalizării. Din această perspectivă, pentru analiza activității de comerț exterior, se pot determina următorii indicatori:

¹ M. Porter., The economic performance of regions, "Regional Studies", vol. 37, August/October 2003, Carfax Publishing, UK.

- rata exporturilor, ca pondere a producției exportate în totalul producției realizate;
- rata de penetrare a importurilor, ca pondere a importurilor în cererea internă;
- rata expunerii la competiție, ca diferență între rata exporturilor și rata de penetrare a importurilor;
- volumul comerțului intrafirmă și intraramură;
- rata exporturilor și importurilor realizate de către filialele firmelor străine care activează pe o piață autohtonă;
- rata exporturilor și importurilor realizate de către filialele firmelor naționale care activează în străinătate.

Ponderea ocupată de un sector în cadrul comerțului mondial este reflectată cel mai bine de rata exporturilor, întrucât exporturile încorporează strict valoarea bunurilor și serviciilor care fac obiectul tranzacției. Indicatorii care au în vedere importurile prezintă ca principale dezavantaje ambiguitatea în ceea ce privește destinația sectorială exactă și supraestimarea valorii efective a mărfurilor importate, în măsura în care prețul include și costul transportului și eventualele taxe.

Dacă în analize se optează pentru determinarea ponderii importurilor de bunuri intermediare în consumul total de bunuri din categoria respectivă, se elimină deficiențele legate de precizarea destinației finale a importului și, totodată, se obține o evaluare exhaustivă a potențialului de apariție a spillover-urilor de cunoștințe pe baza transferului tehnologic realizat.

Din perspectiva globalizării, o intensitate ridicată a comerțului intra-ramură reflectă înclinația sectorului respectiv către trecerea de la economii de scară la economii de diversificare, premisă fundamentală de trecere la un nivel superior de evoluție (Hatzichronoglou, 1999), întrucât crearea acestui tip de economii are la bază consolidarea masei critice de cunoștințe necesare inovării.

În cazul țărilor în curs de dezvoltare, validitatea acestei afirmații este mai puțin dovedită, performanțele economice ale acestora și structura comerțului lor internațional demonstrând mai curând promovarea unui comerț bazat pe exploatarea resurselor primare sau slab prelucrate¹.

Evaluarea comerțului intrafirmă se realizează de regulă prin măsurarea ponderii comerțului dintre compania mamă și filială în totalul comerțului țării de rezidență a filialei. Relevanța acestui indicator în raport cu intensitatea și volumul transferului de tehnologie efectiv realizat este, în opinia

¹ Cum este de altfel și cazul României, care deține avantaje comparative relevate preponderent în sectoarele low-tech (n.a.).

noastră, destul de redusă, știut fiind că marile CTN evită să promoveze tehnologiile de ultimă generație pe “piețele secundare” și descurajează formarea spillover-urilor prin politici restrictive de comunicații și personal.

O condiție fundamentală de creștere a competitivității, argumentată teoretic în numeroase lucrări și validată de experiențele practice ale unor țări, este apartenența activă la lanțurile valorice globale și regionale, adică integrarea economică. Pentru dobândirea și păstrarea unei poziții neperiferice¹ în cadrul acestor lanțuri, se impune creșterea gradului de specializare și internaționalizare a producției și comerțului (Grossman și Helpman, 1994). Trebuie subliniat însă că specializarea “greșită”, excentrică tendinței generale a economiei mondiale, poate constitui o frână serioasă în calea dezvoltării tehnologice și economice.

Pornind de la ipoteza că spillover-urile de cunoștințe rezultate de pe urma intensificării transferurilor de tehnologie sunt internaționale în dimensiune, Grossman și Helpman au arătat că evoluția structurii producției unei țări nu influențează specializarea comerțului internațional al acesteia pe termen lung, supraspecializarea acestuia crescând însă gradul de expunere la șocurile economice.

Din perspectiva integrării, țările în curs de dezvoltare trebuie să facă față exigențelor privind competențele tehnologice, productive și de know-how necesare înscrierii efective într-un lanț valoric, dar și unei presiuni competitive duble (pe de o parte, cea a economiilor deja integrate, iar pe de alta, cea a altor economii candidate la integrare).

Înclinația unei economii spre integrare se studiază, de regulă, cu ajutorul indicatorilor de concentrare geografică a exporturilor sectoriale, cum

este, de exemplu, indicele Herfindahl (H_j):
$$H_j = \left[\frac{X_1}{\sum X_i} \right]^2 + \left[\frac{X_2}{\sum X_i} \right]^2 + \dots + \left[\frac{X_n}{\sum X_i} \right]^2, i = \overline{1, n},$$
 unde X reprezintă volumul total al exporturilor din

sectorul j al unei țări către cele n țări partenere comerciale. Dacă valoarea exporturilor este egală ($H_j = \frac{1}{n}$), înclinația spre integrare este redusă, înclinația spre internaționalizare fiind în schimb foarte ridicată.

¹ Preferăm utilizarea atributului neperiferic în detrimentul celui mult mai frecvent utilizat de competitiv, plecând de la premisa că, în momentul de față, România se află într-o etapă premergătoare integrării efective și că realitatea nu relevă existența unei tendințe pronunțate de specializare (n.a.).

Se observă că, aparent, există o contradicție între condiția de integrare și condiția de globalizare. În cazul țărilor în curs de dezvoltare care dispun de resurse limitate și, de foarte multe ori, și de oportunități limitate, îndeplinirea condiției de integrare trebuie să primeze în raport cu cea de internaționalizare. Integrarea oferă avantajul accesului la masa critică de resurse și oportunități ale spațiului economic respectiv și, implicit, deschiderea internațională a lanțurilor valorice deja existente, astfel că internaționalizarea economică individuală nu mai apare ca imperios necesară.

Indicele Herfindahl permite o analiză pe niveluri de agregare diferite (practic, până la nivel de produs), astfel încât poate fi utilizat și ca instrument de identificare a transferurilor tehnologice asociate comerțului internațional, în măsura în care reflectă cu precizie ridicată gradul de concentrare pe diferite domenii. Determinarea concentrării geografice “oglindă”¹, deși foarte laborioasă și cu exigențe ridicate în privința suportului de date pe care-l impune, poate sta la baza evaluării poziției reale față de țările care se situează pe frontiera tehnologică mondială.

Economiile în curs de dezvoltare se confruntă cu decalaje tehnologice și economice (uneori majore) în raport cu țările dezvoltate, decalaje care pot fi reduse numai atunci când dobândesc capacitățile de a adopta tehnologiile deținute de către acestea. Pe de altă parte însă, economiile rămase în urmă au avantajul de a putea profita de experiențele altor țări și de a “reduce” timpul necesar parcurgerii unor anumite etape în dezvoltarea economică.

În spațiile economice integrate în care poate fi valorificat “avantajul proximității” (cum este cel al Uniunii Europene), chiar dacă există disparități semnificative între capacitățile tehnologice și economice ale diferiților participanți, apar frecvent așa-numitele “zone de prosperitate”. Pornind de la ipoteza formării spillover-urilor pe baza contagiunii, Peri și Urban (2004) arată că rata schimbării eficienței tehnice dintr-o regiune rămasă în urmă depinde direct de existența “zonelor de prosperitate” în imediata sa apropiere, probând astfel existența efectului Vehlen-Gerschenkron² în dezvoltarea acestora.

¹ Pentru același sector, produs sau grupă de produse, se compară indicii de concentrare ai tuturor partenerilor comerciali. Metoda are mai mult valoare teoretică, întrucât impune un suport de date foarte mare. Eventual, se pot face analize parțiale, pe țări sau produse (sectoare) țintă. În practică, se preferă însă evaluările empirice (n.a.).

² Peri și Urban arată că, în condițiile unui grad ridicat de deschidere al economiei, prin contactul cu zonele de prosperitate este posibilă creșterea dinamismului economic și tehnologic (efectul Vehlen-Gerschenkron) al regiunii rămase în urmă.

Avantajul promovării transferurilor tehnologice derulate prin comerțul exterior într-un spațiu economic integrat constă nu numai în efectele directe evidențiate anterior, ci și în cele indirecte, de tip learning-by-exporting, al căror grad de externalizare pozitivă intersectorială este, în opinia multor autori, mult mai durabil decât al celor directe. Learning-by-exporting implică într-o manieră complexă multiplele dimensiuni ale proceselor de producție, cum ar fi progresul tehnologic, stimularea competiției interne și a competitivității sau transferul de cunoștințe și formarea masei critice necesare inovării și creșterii economice durabile.

Bibliografie

- Bennett, David, *Innovative Technology Transfer Framework Linked to Trade for UNIDO Action*, UNIDO, 2002
- Cheng, Leonard; Qiu, Larry; Tan, Guofu, *Technology transfer, foreign direct investment and international trade*, Conference paper prepared for Far Eastern Meeting of the Econometric Society, Singapore, 1999
- Ferto, I; Hubbard, L., *The dynamics of agri-food trade patterns. The accession countries case*, Contributed paper presented at International Conference Agricultural Policy Reform and the WTO: Where Are We Heading? - Capri, 2003
- Fugazza, Marco, *Export Performance and its Determinants: Supply and Demand Constraints*, UNCTAD, 2004
- Grossman, Gene; Helpman, Elhanan, *Technology and trade*, "NBER Working Paper", No. 4926, 1994
- Hakura, D.; Jaumotte, F., *The Role of Inter- and Intraindustry Trade in Technology Diffusion*, "IMF WP", 99/58, 1999
- Hatzichronoglou, Thomas, *The globalisation of industry in the OECD countries*, STI WKP 1999/2
- Kubielas, Stansilaw, *Transformation of Technology Patterns of Trade in the CEE Economies*, "STEEP Discussion Paper", No. 44, 1998
- Munteanu, A.C., *Impactul transferului de tehnologie asupra produselor de export*, volumul "Evoluții structurale ale exportului în România", coordonatori Gh. Zaman și V. Vasile, Ed. Expert, București, 2004

Există însă și numeroase studii care contrazic această afirmație, probând existența unui efect contrar (crowding-out), în special în cazul ISD concentrate prea puternic într-o regiune de acest tip (n.a.).

Peri, Giovanni; Urban, Dieter, *Catching-up to foreign technology? Evidence on the Veblen-Gerschenkron effect on foreign investments*, "NBER Working Papers", 10893/2004

Radosevic, Slavo, *A two-tier or multi-tier Europe: assessing the innovation capacities of Central and East European countries in the enlarged Europe*, "Working Paper", No. 31, May 2003, Centre for the Study of Economic and Social Change in Europe

* * * - *Development and Globalization*, UNCTAD, 2004

* * * - *The changing structure of trade in Japan and its impact. With focus on trade in information technology goods*, Development Bank of Japan, Research Report, No. 24, 2002

* * * - *Investment and Technology Policies for Competitiveness: Review of Successful Country Experiences*, UNCTAD, 2003

* * * - *Prospects for Foreign Direct Investment and the Strategies of Transnational Corporations, 2004-2007*, UNCTAD, 2004

* * * - *Transnational Corporations*, vol. 13, No. 2/August 2004, UNCTAD, 2004

* * * - *Trade and development report*, UNCTAD, 2003

* * * - *Trade and development report*, UNCTAD, 2004

* * * - *UNCTAD Handbook of Statistics*, 2003

* * * - *UNCTAD Handbook of Statistics*, 2004.

7. ADAPTABILITATEA MODELELOR DE COMERȚ EXTERIOR LA ECONOMIA ROMÂNIEI. ESTIMĂRI. ELEMENTE DE POLITICI

Autori:

dr. Marioara IORDAN
dr. Lucian Liviu ALBU
dr. Mariana NICOLAE
drd. Nona Mihaela CHILIAN
colab. drd. Crenguța PANĂ

7.1. Unele considerații privind contextul european al comerțului

În anul 2003, la Atena, a fost semnat tratatul privind consacrarea juridică a adeziunii la Uniunea Europeană a zece state: Cipru, Estonia, Letonia, Lituania, Malta, Polonia, Republica Cehă, Slovacia, Slovenia și Ungaria. La 1 mai 2004, lărgirea Uniunii Europene a devenit realitate. Aderarea noilor state la UE a însemnat, pentru Consiliul și Comisia Europeană, adoptarea de noi reglementări privind libera circulație a mărfurilor, dreptul societăților, agricultură, educație și cultură, relații externe. Totodată au continuat negocierile în vederea aderării României și Bulgariei la Uniunea Europeană, țări care și-au depus candidatura în același timp cu unele dintre noile state membre. Negocierile s-au încheiat în 2004 și în 24 aprilie 2005 a fost semnat tratatul de adeziune, în perspectiva aderării efective în 2007 pentru cele două state. În domeniul financiar, Comisia are în vedere crearea unui nou instrument de preadeziune (IPA), instrument ce va substitui ceea ce se numește acum PHARE, ISPA și SAPARD și CARDS.

La 29 octombrie 2004, la Roma, a fost semnat tratatul privind Constituția Europeană, al cărei obiectiv declarat urmărește o mai bună funcționare a Europei lărgite, consolidarea fundamentelor politicilor substanțial dezvoltate după Tratatul de la Roma din 1957. Anul 2004 a coincis cu reînnoirea Parlamentului European și intrarea în funcțiune a unei noi Comisii suplimentare pentru noile state membre. Cele patru părți ale Constituției fac referire la: dispozițiile care definesc obiectivele, competențele, procedurile decizionale și instituțiile Uniunii Europene; carta drepturilor fundamentale adoptată în anul 2000; politicile și acțiunile Uniunii Europene – sunt reluate un număr important de dispoziții ale tratatelor actuale; clauze

finale, procedurile de adoptare și revizuire a Constituției. Aceasta va intra în vigoare la 1 noiembrie 2006 numai dacă toate statele membre o vor ratifica până la acea dată.

Activitatea viitoare a Uniunii Europene nu poate fi izolată de contextul extern, context în care UE are deja o poziție și un cuvânt de spus în ceea ce privește, spre exemplu, politica europeană a bunei vecinătăți (vecini din estul Europei sau din sudul bazinului mediteranean). Evenimentele conflictuale, crizele ce au traversat lumea în 2004 au determinat UE să-și consolideze succesele în materie de securitate și apărare.

În plan intern, anul 2004 a însemnat, în primul rând, realizarea spațiului libertății, securității și justiției în interiorul Uniunii Europene, iar în al doilea rând, analiza stadiului de realizare a criteriilor stabilite prin Strategia de la Lisabona, 2000. Consiliul European a redefinit importanța punerii în practică a măsurilor convenite prin Strategia de la Lisabona pentru statele membre, subliniind hotărârea de respectare a acestor măsuri, cu scopul realizării unei economii dinamice și competitive, într-o Uniune Europeană largită, mai democratică, transparentă și mai eficientă. Prioritățile UE sunt în continuare dezvoltarea durabilă, cetățeanul european, relansarea UE ca important partener mondial și ameliorarea disciplinei și procedurii bugetare astfel încât să poată răspunde cât mai bine situațiilor de urgență și crizelor conjuncturale. Anul 2004 a reprezentat fără îndoială un an important în evoluția Uniunii Europene. S-a realizat deja o entitate politică substanțial mărită, un Parlament reînnoit și o nouă Comisie, toate încadrate într-o Constituție – cadru strategic și financiar cuprinzător.

Statele membre ale UE-15, până la aderarea celor 10 în luna mai 2004, ocupau o suprafață de 3,2 milioane km² și aveau un număr de 380,0 milioane de locuitori. Din punct de vedere al suprafeței, Franța a reprezentat cea mai mare țară, iar Germania era cea mai populată țară, în timp ce Luxemburg este cel mai mic și mai populat stat. În anul 2002, PIB-ul celor 15 reprezenta 26,7% din cel mondial, în timp ce în anul 2003 venitul pe cap de locuitor standard (PPC) era de 24310 euro, de patru ori mai mare decât media mondială (pe primul loc se situa Luxemburgul și pe locul II urma Irlanda).

O dată cu cele 10 noi state – Cipru, Estonia, Ungaria, Letonia, Lituania, Malta, Polonia, Republica Cehă, Republica Slovacă și Slovenia -, populația UE a crescut cu 20 de procente, suprafața cu 23,1 procente, iar PIB cu 5 procente; în medie, PIB-ul lor pe locuitor reprezintă un sfert din cel al UE-15. Polonia contribuie cu mai mult de jumătate la creșterea populației și a suprafeței, în timp ce Slovenia și Cipru au un venit pe locuitor mai ridicat. În anul 2001, productivitatea medie a muncii în cele C-10 reprezenta 52,2% din cea a celor UE-15. Conform ultimelor estimări ale EUROSTAT, în 2004, țările din zona euro au avut un PIB/locuitor cu aproape 7 procente

mai ridicat decât media UE. Cel mai mare nivel a fost înregistrat în Luxemburg, respectiv cu 123% mai mare față de media UE, pe locul doi fiind Irlanda, cu aproape 40% mai mare față de media UE. Dintre țările vechi membre ale UE, Spania (98%), Grecia (82) și Portugalia (73) se situează sub media UE, poziție similară și în cazul noilor țări membre UE și care au obținut între 82% PIB/locuitor (Cipru) și 43% PIB/locuitor (Letonia) din media UE. Dintre cele patru țări candidate, Croația are cel mai bun PIB per capita – 46% din media UE, urmată de România cu 32%, de care este foarte aproape Bulgaria 30% și Turcia 29%.

Serviciile sunt de departe sectorul cel mai important în termeni de ocupare și de contribuție la realizarea valorii adăugate brute în cadrul UE-15, fiind aproximativ la fel și în cazul C-10. În anul 2003, în UE-15, acestea participau cu 71,3% la formarea VAB și ocupau peste 68% din populația activă, în timp ce în statele C-10 contribuiau cu 65,2% la formarea VAB și ocupau 54,5% din populația activă. Industria și construcțiile au contribuit cu 26,7% la formarea VAB în UE-15 și au asigurat ocuparea a 28% din populația activă.

Economia statelor UE-15 se caracterizează printr-o mare diversitate în termeni de bogăție și prin condiții de competitivitate care diferă foarte mult de la o țară la alta. Dintre țările noi aderente, Ungaria, Estonia, Republica Cehă și Republica Slovacă și-au ajustat într-un ritm rapid structura lor industrială la cea a celor mai dezvoltate state din UE-15. Și-au redus specializarea în activități ce solicită o slabă calificare a forței de muncă, pentru a se orienta către industriile cele mai moderne, puternic intensive, ameliorându-și astfel calitatea exporturilor. Nu același lucru se poate spune despre Letonia și Lituania, unde sunt intensiv folosite forța de muncă și resursele naturale, datorită păstrării specializării în activități cu o slabă calificare.

După anul 2001, regiunea UE-15 înregistrează un recul al creșterii economice, cauzat, în special, de factori endogeni, dintre care amintim:

- reducerea continuă a productivității muncii;
- rigiditățile structurale, în special în ceea ce privește costurile forței de muncă;
- reducerea investițiilor și, ca urmare, scăderea rentabilității întreprinderilor și creșterea costurilor de capital, din cauza unei puternice contracții a pieței bursiere în anul 2002¹;

¹ În anul 2002, capitalizarea totală a principalelor burse din UE-15 a scăzut cu 31 procente, de la 7661 miliarde euro în 2001 la 5300 miliarde euro în 2002 (Examen de politici comerciale, UE-15, OMC, 2004).

- scăderea consumului privat, determinată de incertitudinile privind veniturile din muncă și din pensii.

Evoluția pe componente a PIB în intervalul 2000-2003 are un trend descendent atât în UE-15, cât și în zona euro, mai accentuat în cazul formării brute de capital fix și în activitatea de comerț exterior (tabelul 7.1)

Reducerea ratei creșterii economice din intervalul 2000-2003 a fost determinată și de creșterea ratei șomajului¹ de la 7,6 % în 2001 la 8,1% în 2003, respectiv 14,2 milioane de persoane. Cel mai scăzut nivel a fost înregistrat în Luxemburg (3,7%), iar cel mai ridicat în Spania (11,3%). În cazul statelor C-10, rata cea mai ridicată a șomajului a fost în Polonia (19,8%) și cea mai scăzută în Cipru (4,4%).

Tabelul 7.1

**Creșterea PIB real și pe componentele de utilizare în UE-15
și zona euro, 2000–2003**

- %, anul 1995=100 -

	2000	2001	2002	2003
UE-15:				
PIB	3,6	1,7	1,0	0,8
Cererea internă	3,1	1,4	0,5	1,2
Gospodăriile populației	3,1	2,0	1,1	1,4
Administrația publică	1,9	2,3	2,8	2,0
Formarea brută de capital fix	4,9	0,6	-1,8	-0,7
Exporturile	12,1	3,1	1,4	0,1
Importurile	10,9	2,1	0,8	1,5
Zona euro:				
PIB	3,5	1,6	0,9	0,4
Cererea internă	2,9	1,1	-0,2	1,0
Gospodăriile populației	2,7	1,8	0,5	1,1
Administrația publică	2,1	2,5	2,9	1,7
Formarea brută de capital fix	5,0	0,0	-2,6	-1,3
Exporturile	12,6	3,3	1,7	0,0
Importurile	11,2	1,8	0,1	1,5

Sursa: Eurostat, Produsul intern brut 2002, Tema 2, 56/2003, și informații comunicate de autoritățile CE.

*Zona euro: Belgia, Germania, Grecia, Finlanda, Franța, Irlanda, Italia, Luxemburg, Olanda, Portugalia și Spania.

¹ Comisia Europeană, Prévisions économiques – Printemps 2004, Bruxelles; informații comunicate de autoritățile CE.

Pornind de la situația economică înregistrată la sfârșitul anului 2003, necesitatea realizării Strategiei de la Lisabona se impune din ce în ce mai mult, dacă se dorește asigurarea unei creșteri durabile în UE. Pentru a realiza acest obiectiv, CE a propus, printre altele, reforme ale pieței muncii pentru:

- favorizarea ocupării (regândire a motivării muncii, schimbarea reglementărilor mult prea restrictive în domeniu, facilități în ceea ce privește mobilitatea forței de muncă, investițiile în capital fizic și uman);
- încurajarea concurenței pe piața bunurilor și serviciilor;
- accelerarea integrării piețelor de capital din UE;
- creșterea contribuției sectorului public în susținerea cercetării și educației.

7.1.1. Aspecte generale privind evoluția activității comerciale și investiționale în UE

În anul 2002, statele UE-15 au înregistrat un excedent de cont de 57,2 miliarde euro, adică 0,7% din PIB, pentru prima oară după 1998. Deficitul de cont curent de 20,5 miliarde euro în anul 2001 a fost înlocuit cu un excedent datorat în principal balanței de plăți, care, după deficitul de 38,2 miliarde euro din 2001, a devenit excedentară – 4,8 miliarde euro. Acest excedent a fost determinat, în principal, de importantul ecart de creștere negativ între UE-15 și principalii săi parteneri comerciali, Statele Unite și parteneri din Asia, dar și de efectul diferit al aprecierii euro asupra balanței comerciale. În 2003, excedentul curent pentru UE-15 a fost de 49,7 miliarde euro. Cel mai puternic excedent a fost în Finlanda și Suedia (5,5% din PIB), Belgia (3,7% din PIB). Cel mai mare deficit s-a înregistrat de către Grecia (7% din PIB) și Portugalia (5% din PIB). În cazul satelor C-10, deficitul înregistrat a fost finanțat în parte de fluxul de investiții străine directe (ISD). Deficitul cel mai mare l-a înregistrat Estonia (13,7% din PIB), în timp ce Slovenia a avut un excedent curent de 0,2% din PIB.

Comerțul cu mărfuri

Dacă nu ținem seama de schimburile intracomunitare, țările UE-15 sunt primul exportator mondial de mărfuri – 20% în 2002 – și al doilea importator mondial – 19% în 2002 –, poziție pe care Uniunea Europeană o păstrează constant în anii următori.

La nivel național, Germania ocupă locul doi ca exportator de mărfuri, Franța locul cinci și Regatul Unit locul șase. Totodată, Germania ocupă locul doi și ca importator de mărfuri, urmat de Regatul Unit și Franța. Dintre țările C-10, Polonia ocupă primul loc pentru comerțul cu mărfuri, urmată de

Republica Cehă și Ungaria¹. Țările C-10 au realizat un volum mai mare de schimburi comerciale intracomunitare cu UE, în comerțul lor total de mărfuri.

Figura 7.1

**Evoluția participării UE la exporturile mondiale
în intervalul 2000-2003**

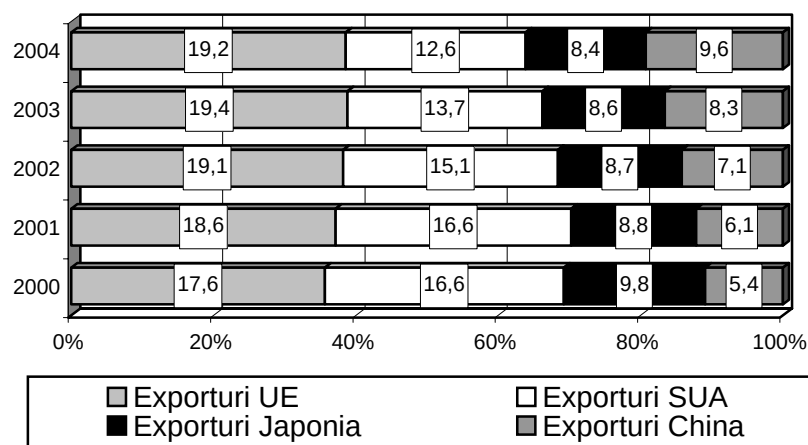
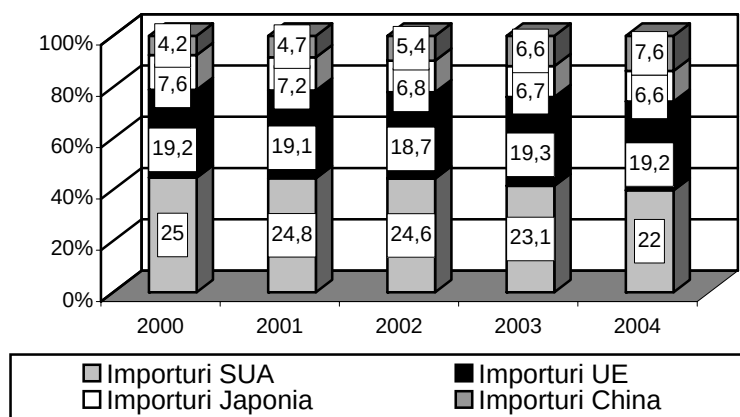


Figura 7.2

**Evoluția participării UE la importurile mondiale
în intervalul 2000-2004**



¹ OMC (2003a).

Tabelul 7.2**Comerțul UE cu mărfuri și servicii, 2003**

Uniunea Europeană	Valoare 2003	Modificare procentuală anuală		
		1995- 2003	2002	2003
Comerțul cu mărfuri				
Exportul de mărfuri f.o.b. (mil. \$ USD)	1.108.397	5	7	18
Importul de mărfuri c.i.f. (mil. \$ USD)	1.123.083	6	2	20
Comerțul cu servicii				
Exportul de servicii (mil. \$ USD)	365.753	6	9	18
Importul de servicii (mil. \$ USD)	338.040	6	5	17

Sursa: http://stat.wto.org/CountryProfiles/G32_e.htm

Statele Unite rămân principalul lor partener comercial (tabelul 7.3), deși, în 2003, ponderea lor în total schimburi comerciale mondiale a scăzut în cazul exporturilor la 22,0% față de 23,9% în 2002, iar în cazul importurilor la 15,3% în 2003 de la 17,5% în 2002. Al doilea destinatar al exporturilor UE este Suedia (6,7% în 2003 față de 7,1% în 2002). China rămâne a doua țară pentru importurile UE. Ponderea sa în total importuri a crescut an de an, de la 6,8% în 2000 la 8,3% în 2002 și 9,1% în 2003. Ponderea Japoniei în exporturile și importurile UE a scăzut o dată cu pătrunderea Federației Ruse ca partener comercial. Din rândul primilor zece parteneri, mai amintim Canada, Coreea de Sud, Republica Cehă și Ungaria.

Tabelul 7.3**Principalii parteneri comerciali ai UE în anul 2003**

Rang	Principalele destinații	% din exporturi	Rang	Principalele origini	% din importuri
1	Statele Unite ale Americii	22,0	1	Statele Unite ale Americii	15,3
2	Suedia	6,7	2	China	9,1
3	China	4,0	3	Japonia	7,2
4	Japonia	3,9	4	Suedia	5,2
5	Polonia	3,8	5	Federația Rusă	4,2

Sursa: http://stat.wto.org/CountryProfiles/G32_e.htm

În principal, exporturile și importurile de mărfuri manufacturate au ponderea cea mai mare, respectiv de 86,6% la exporturi și 69,9% la importuri în anul 2003. La exporturi, pe locul doi se situează produsele

agricole (6,6%), în timp ce la importuri locul doi revine produselor specifice industriei miniere (18,2%) (tabelul 7.4)

Tabelul 7.4

Structura comerțului mondial pe grupe principale de mărfuri și servicii, în 2003, în UE

Pondere exportului de mărfuri în total exporturi mondiale ale UE-15 (%)	19,4	Pondere importului de mărfuri în total importuri mondiale ale UE-15 (%)	18,7
Grupe principale de mărfuri		Grupe principale de mărfuri	
Produse agricole	6,6	Produse agricole	8,8
Produse miniere	4,3	Produse miniere	18,2
Produse prelucrate	86,6	Produse prelucrate	69,9
Pondere exportului de servicii comerciale în total exporturi mondiale ale UE-15 (%)	27,1	Pondere importului de servicii comerciale în total importuri mondiale ale UE-15 (%)	25,4
Grupe principale de servicii		Grupe principale de servicii	
Transport	24,3	Transport	24,7
Turism	19,1	Turism	27,4
Alte servicii comerciale	56,6	Alte servicii comerciale	47,9

Sursa: http://stat.wto.org/CountryProfiles/G32_e.htm

Structura pe principalele secțiuni de produse, conform CSCI REV. 3, la export și import, în cazul Uniunii Europene, relevă locul important ocupat de grupele 7 (produse manufacturate și echipamente de transport), 6+8 (alte produse manufacturate neclasificate în altă parte) și grupa 5 (produse chimice) în cadrul exporturilor, iar la import, primele două menționate la export, cu evidențierea pe locul trei a importurilor de energie.

Tabelul 7.5

Evoluția structurală a exporturilor și importurilor UE, pe principalele grupe de produse, în intervalul 1999-2003

Secțiuni CSCI, REV.3	1999		2000		2001		2002		2003	
	ex-port	im-port	ex-port	im-port	ex-port	im-port	ex-port	im-port	ex-port	im-port
TOTAL UE-25 ¹ (mld.euro)	689,4	746,6	857,8	996,0	895,8	983,7	903,6	942,6	883,0	940,0
0+1. Alimente și animale vii	6,1	6,7	5,6	5,5	5,6	5,9	5,6	6,2	5,6	6,1
2+4. Materii prime	2,0	5,2	2,0	4,9	1,8	4,9	2,0	4,7	2,0	4,6

Secțiuni CSCI, REV.3	1999		2000		2001		2002		2003	
	ex- port	im- port	ex- port	im- port	ex- port	im- port	ex- port	im- port	ex- port	im- port
3. Energie	2,2	11,2	3,3	16,0	2,7	15,8	2,8	15,7	3,0	16,6
5. Produse chimice	14,2	7,8	14,0	7,1	14,7	7,8	15,8	8,6	16,1	8,5
7. Produse manufacturate și echipamente de transport	46,0	38,6	46,3	37,3	46,5	35,8	45,0	34,9	45,0	34,8
6+8. Alte produse manu- facturate neclasificate în altă parte	26,8	27,5	26,6	25,8	26,6	26,6	26,6	26,7	26,1	26,3

Sursa: External and Intra-European Union Trade, *Monthly Statistics*, 7/2004, European Commission, Eurostat, KS-AR-04-007-En.pdf.

În ceea ce privește comerțul cu servicii, UE deține primul loc la nivel mondial în privința exporturilor și importurilor de servicii¹. Comparativ cu anul 2000, în 2002 serviciile au crescut cu 10,2% la exporturi și cu 9,1% la importuri. Pe țări, Regatul Unit este al doilea exportator de servicii, urmat de Germania și Franța, în timp ce la importurile de servicii pe locul doi se află Germania, urmată de Regatul Unit și Franța. Dintre statele noi aderate la UE în mai 2004, Polonia este primul exportator și importator de servicii, urmat de Ungaria și Republica Cehă². Primii doi parteneri comerciali ai UE-15 în materie de servicii comerciale sunt SUA și Suedia.

Investițiile străine directe

Comunitatea Europeană reprezintă principalul furnizor mondial de ISD, dacă excludem fluxul intracomunitar de investiții. În anul 2002, CE a contribuit cu 37,8% la intrările în stocul mondial de ISD și cu 50,2% la ieșirile din stocul mondial de ISD. Prin urmare, CE este un investitor net pentru restul lumii. Fluxul de intrări-ieșiri de ISD a reprezentat 1,5% și 0,8% din PIB. În anii 2001-2002, Regatul Unit, Spania și Franța sunt principalii investitori neți, în timp ce Suedia și Belgia sunt principalii beneficiari. Austria, Grecia și Italia înregistrează rezultate sub potențial (altfel spus,

¹ În anul 2001, exporturile și importurile intracomunitare de servicii s-au ridicat la 345,8 miliarde euro și, respectiv, 351,6 miliarde euro (OECD, 2003).

² OMC (2003a).

indicii intrărilor potențiale de fluxuri ISD sunt ridicați, iar indicii intrărilor efective sunt scăzuți)¹.

În anul 2002, fluxurile de ISD extracomunitare ale UE s-au diminuat pentru al doilea an consecutiv: intrările, comparativ cu 2001, au scăzut cu 35,1%, iar ieșirile cu 47,5%. Fluxul de ISD din UE a fost afectat, în principal, de: scăderile valorilor bursiere ale societăților din UE cotate la piețele mondiale, ca urmare a contracției piețelor bursiere în anul 2002, diminuarea încrederii în întreprinderi (criza din Irak, diversele scandaluri la nivelul unor întreprinderi) și reducerea nivelului mondial al ISD ca urmare a recesiunii economice mondiale². Deja, în anul 2004, în interiorul UE, se înregistrează o diminuare a ISD cu 40% comparativ cu anul 2003.

În anul 2004, fluxul ieșirilor de ISD ale UE a înregistrat un recul, trecând de la 132 miliarde euro în 2003 la 99 miliarde în 2004. Totodată și fluxul invers, provenind din restul lumii, s-a diminuat de la 125 miliarde euro în 2003 la doar 58 miliarde euro în anul 2004. Cea mai mare influență a fost datorată reducerii cu 17 miliarde euro a investițiilor în SUA. În același timp și în sens invers, asistăm la o reducere de la 50 miliarde euro în 2003 la numai 11 miliarde euro în 2004 în ceea ce privește investițiile SUA în UE.

7.1.2. Dinamica comerțului exterior al României în context european

Fenomenul globalizării, accentuat tot mai mult în ultimele decenii ale secolului XX, este acompaniat de importante schimbări calitative în evoluția economiei mondiale. Există o multitudine de terminologii folosite pentru definirea acestuia, și anume: economie și integrare globală; competiție globală; globalizarea piețelor; integrarea crescândă a economiei mondiale; interdependența economică internațională etc. Globalizarea generează o nouă configurație a relațiilor economice, politice și diplomatice internaționale. Totodată, fenomenul globalizării conduce la mutații rapide, cu impact deosebit la nivelul spațiilor geoeconomice și strategice mondiale.

Actualul "val al globalizării" a generat evoluții complexe. Se distinge de cele precedente prin mutații rapide și ireversibile în domenii

¹ Pentru evaluarea capacității unei țări de a atrage ISD, UNCTAD are în vedere, printre altele, creșterea PIB, a PIB/locuitor, a importurilor și exporturilor, educația, riscul de țară și infrastructura, pentru a compara potențialul cu volumul efectiv al țării (UNCTAD, 2003).

² În 2002, fluxurile de ISD s-au ridicat la un total de 651 miliarde de euro, față de 820 miliarde euro; pentru 2003, fluxul de ISD, conform estimărilor UNCTAD, va fi de 653 miliarde euro (UNCTAD, 2003).

fundamentale ale vieții economice și sociale, ca urmare a conjugării mai multor factori, dintre care remarcăm:

- explozia tehnologică și informațională;
- intensificarea procesului de liberalizare a circulației mărfurilor, serviciilor și persoanelor;
- mondializarea piețelor financiare;
- internaționalizarea producției, în contextul proceselor de reformă și privatizare, care a condus la o nouă dinamică a concurenței între întreprinderi;
- rolul deosebit de important al societăților transnaționale (STN) și al investițiilor străine directe (ISD) în evoluția economiei mondiale;
- amplificarea componentei ecologice a dezvoltării, ce se reflectă în realizarea unui mai bun echilibru între rata de creștere a populației planetei și valorificarea rațională a resurselor materiale disponibile, în condițiile protejării mediului.

Evoluția economiei mondiale evidențiază o dinamică susținută a schimburilor comerciale și a investițiilor, în contextul prezenței tot mai evidente pe scena internațională, alături de țările dezvoltate, și a altor actori importanți (Brazilia, China, India, Indonezia și chiar Rusia), în pofida unor dificultăți inerente în procesul de reformă și de implementare a mecanismelor economiei de piață.

Din punct de vedere conceptual și structural, globalizarea se manifestă mai puternic decât regionalizarea, în condițiile liberalizării pieței mondiale, și are ca efecte modificarea “regulilor jocului” privind concurența între actorii publici și privați, atât la nivel național, cât și pe piețele internaționale. M. Kantor, economist american, consideră că “accentuarea interdependenței între regionalizare și globalizare va permite o mai rapidă evoluție a procesului de liberalizare a comerțului mondial, cu efecte benefice asupra performanței economice”¹. Deosebit de important este însă ca acordurile regionale să nu intre în contradicție cu principiile fundamentale ale sistemului de liberalizare a comerțului mondial.

În opinia unui grup de specialiști de la The University of Warwick din Marea Britanie, există premise de pornire în definirea globalizării² de care

¹ M. Kantor afirmă în articolul *Global Village Gathers Speed* - “Financial Times”, octombrie 1993 - că “acordurile comerciale regionale contribuie la pregătirea țărilor în curs de dezvoltare în scopul racordării lor la exigențele globalizării schimburilor comerciale”.

² Jan Aart Scholte, *What is Globalization? The Definitional Issue* - Again, “CSGR

este bine să se țină seama pentru a se evita multe din greșelile inerente definirii unui termen atât de complex și de mult vehiculat.

Astfel, patru puncte metodologice sunt importante, deoarece:

- O noțiune precum globalizarea este de dorit să fie definită astfel încât să deschidă noi căi pentru înțelegere, nu să reafirme ceea ce s-a mai spus deja. Din punct de vedere politic, nici o conceptualizare nu este neutră; de aceea, înainte de a emite noțiunile și conceptele, trebuie reflectat cu grijă asupra normelor și relațiilor de putere pe care o definiție le reflectă și le și (re)produce.
- Fiecare definiție este relativă, fiecare înțelegere a unui concept-cheie reflectând un moment istoric, un cadru cultural, o localizare geografică, un statut social, o personalitate individuală și – cum deja s-a menționat – un angajament politic. În acest context, atât în detalii, cât și în cadrul general, fiecare exprimare a unei idei este unică și nu este disponibilă o definiție cu aplicabilitate universală, deoarece obiectul definiției este acela de a genera perspective care pot fi comunicate și dezbătute într-un cadru organizat.
- Nici o definiție nu este definitivă. Există definițiile standard ale conceptelor nucleu. Acestea conferă argumentelor claritate, focalizare și consistență internă. Niciodată cunoașterea nu este completă, ci reprezintă un proces constant de inventare și reinventare, pe măsură ce situația se schimbă și gândirea evoluează.
- Fiecare formulare trebuie să fie cât se poate de clară, precisă și consistentă. O definiție clară surprinde și comunică fără dificultate perspectiva internă asupra unei situații; precizia supune subiectul unei focalizări maxime; caracterul explicit determină un nivel minim al aspectelor necunoscute și al interferenței cititorului; consistența conferă coerență internă unui argument de la început până la sfârșit. Este un ideal aproape imposibil de îndeplinit, dar foarte indicat pentru a ușura înțelegerea noțiunilor și conceptelor ce constituie subiectul studiului nostru.

Tot în sprijinul unei înțelegeri cât mai aproape de realitatea fenomenului globalizării, specialiștii mai sus citați fac o prezentare a patru definiții principale, care, în opinia lor, conduc la greșeli și interpretări eronate deoarece sunt redundante. Semnul egal între globalizare și liberalizare, globalizare și internaționalizare, globalizare și universalizare, globalizare și occidentalizare nu oferă valoare adăugată analitică. Noutatea și potențialul

de transformare al globalizării în istoria contemporană sunt respinse tocmai datorită acestei greșeli de definire și conceptualizare a fenomenului.

În perioada 1996-2004, volumul comerțului exterior a crescut an de an, înregistrând în anul 2004 un spor de 8806 milioane euro la exporturi și 11954,7 milioane euro la importuri față de anul 1996. O creștere mai accentuată a comerțului exterior se constată în perioada 2000-2004. Comparativ cu anul 1996, în 2000, volumul exporturilor a crescut cu 11,3%, iar în 2004, cu 86,9%, în timp ce la importuri indicele de volum a crescut cu 21,3% și, respectiv, cu 83,4%.

Evoluția favorabilă a dinamicii comerțului exterior a condus la accelerarea dezvoltării economice. La nivelul economiei reale, creșterea exporturilor a favorizat majorarea producției industriale, reflectând totodată și îmbunătățirea performanțelor economiei, iar importurile au asigurat atât necesarul de materii prime și resurse energetice, cât și continuarea proceselor de restructurare, susținând relansarea investițiilor, inclusiv prin transferul de tehnologie din exterior.

Evoluția schimburilor externe ale României după 1990 a fost net în defavoarea economiei, declinul general al economiei nereușind să se constituie într-un suport solid pentru obținerea de avantaje comparative și competitive din comerțul exterior.

- În decursul celor 14 ani ai tranziției, principalul partener a devenit Uniunea Europeană, în cadrul căreia Italia și-a consolidat poziția de cel mai important partener, urmată la o distanță mare de Germania, Franța și Marea Britanie (tabelele 7.6 și 7.7). Următorul grup de parteneri stabili, de mărime "medie", sunt: Austria, Olanda și Grecia.
- Deficitul general cu UE s-a menținut, iar cu unii principali parteneri de comerț s-au înregistrat unele mici surplusuri: cu Marea Britanie (care a reprezentat totodată și țara UE cu cea mai mare creștere a activității de comerț exterior în ultimul semestru), Olanda și Grecia.

În ceea ce privește țările din Europa Centrală și de Est, aspectul negativ al relațiilor comerciale s-a menținut, în general, dar s-au înregistrat și unele semne de îmbunătățire. Țările membre CEFTA au fost cel mai important partener comercial din acest grup de țări.

Printre piețele de import din zona Comunității Statelor Independente, cea mai importantă se menține Rusia: importurile au crescut în special ca urmare a importurilor de gaze naturale ce s-au datorat perioadei de iarnă, în timp ce exporturile românești către această mare piață au scăzut la o valoare aproape nesemnificativă.

Tabelul 7.6

Ponderea exporturilor României în Uniunea Europeană (15), Europa Centrală și de Est, precum și în principalele 5 țări partenere, în total exporturi, în anii 1992-2004

	1992	1999	2000	2001	2002	2003	2004*
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Uniunea Europeană (15)	35,3	65,5	63,8	67,8	67,2	67,7	72,9
Europa Centrală și de Est	11,1	8,5	10,1	9,0	7,9	9,2	7,43
Italia	6,1	23,3	22,3	24,9	25,0	24,2	21,2
Germania	11,0	17,7	15,7	15,6	15,6	15,7	15,0
Franța	3,9	6,2	7,0	8,1	7,6	7,3	8,5
Marea Britanie	3,6	4,9	5,3	5,1	5,8	6,7	6,6
Turcia	5,0	5,5	6,0	4,0	4,2	5,1	7,0

Sursa: Anuarul statistic al României 2004, *Institutul Național pentru Statistică*, cap. "Comerț exterior", p. 264-299, București, 2005; Evoluții recente privind comerțul exterior al României și fluxul de investiții între anii 1992-2003, *studiu pilot, Proiect de twinning între România și Italia*; Armonizarea statisticii din România cu sistemul statistic european, *proiect finanțat de Uniunea Europeană prin Programul PHARE*, 2001.

*) Date provizorii.

Tabelul 7.7

Ponderea importurilor României din Uniunea Europeană (15), Europa Centrală și de Est, precum și din principalele 5 țări partenere, în total import, în anii 1992-2003 (%)

	1992	1999	2000	2001	2002	2003	2004*
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Uniunea Europeană (15)	41,4	60,7	56,5	57,4	58,4	57,7	64,9
Europa Centrală și de Est	9,1	9,9	9,9	10,3	10,1	11,0	9,5
Italia	7,8	19,6	18,7	20,0	20,7	19,5	17,2
Germania	13,2	17,4	14,7	15,2	14,9	14,8	14,9
Federația Rusă	12,6	6,7	8,6	7,6	7,1	8,3	6,8
Franța	7,6	6,7	6,1	6,3	6,4	7,3	7,1
Turcia	2,8	2,2	2,1	2,4	3,1	3,8	4,2

Sursa: Anuarul statistic al României 2004, *Institutul Național pentru Statistică*, cap. "Comerț exterior", p. 264-299, București, 2005; Evoluții recente privind comerțul exterior al României și fluxul de investiții între anii 1992-2003, *studiu pilot, Proiect de twinning între România și Italia*; Armonizarea statisticii din România cu sistemul statistic european, *proiect finanțat de Uniunea Europeană prin Programul PHARE*, 2001.

*) Date provizorii.

- Alți parteneri comerciali importanți au fost SUA, Turcia, Kazahstan, China și Israel. România a înregistrat unele surplusuri comerciale în relațiile cu SUA (devenit principal partener comercial în acest grup), Turcia și Israel.
- Trendul crescător al exporturilor către Orientul Mijlociu se menține ca o principală caracteristică în a doua jumătate a anului 2002, în ciuda amenințărilor serioase permanente datorate problemelor politice din această regiune.
- Exportul către China continuă puternica sa revenire în comparație cu anii anteriori, situație ce constituie una dintre cele mai mari dezvoltări pozitive ale exporturilor României din ultimii ani, însă acest trend va trebui să fie menținut și în viitor.
- Structura exporturilor pe categorii economice continuă să fie dominată de: bunurile de consum și bunurile de capital (exclusiv echipamentul de transport). Creșteri deosebite s-au înregistrat la grupul combustibili și lubrifianți – cu subcategoria combustibili pentru motoare.
- La importuri, pe categorii economice, cele mai mari volume s-au înregistrat la: achiziții industriale, bunuri de capital și bunuri de consum nespecificate în altă parte. Cele mai mari creșteri au fost înregistrate la subcategoriile combustibili pentru motoare și subansamble, părți și accesorii pentru transport.

7.2. Indicatori de competitivitate ai comerțului exterior

Competitivitatea este un fenomen economic complex, cu o mulțime de definiții și metode de cuantificare. În sensul cel mai general, competitivitatea poate fi definită drept capacitatea unei țări, măsurată prin comparație cu alte țări, de a forma și asigura un mediu economic, social și politic care să susțină crearea accelerată de valoare adăugată. O altă definiție ar fi: competitivitatea este capacitatea de a obține o productivitate înaltă pe baza unei utilizări inovative a resurselor umane, financiare și materiale. Competitivitatea este capacitatea de a crea valoare pentru consumatori tot mai sofisticăți și exigenți, care sunt dispuși să plătească prețuri mai mari pentru valoarea mai mare pe care o percep. Mai putem adăuga și definiția OCDE: capacitatea întreprinderilor, industriilor, ramurilor, regiunilor, națiunilor și regiunilor supranaționale de a asigura factorilor de producție un profit și un nivel de folosire relativ crescut, pe o bază durabilă, acestea existând și fiind expuse concurenței internaționale.

În ceea ce privește termenul de competitivitate națională, el fie nu este clar definit, fie studiile care fac referire la competitivitatea unei țări prezintă factorii utilizați pentru a evalua această competitivitate. Poziția potrivit căreia “competitivitatea este un termen fără sens atunci când se aplică economiilor naționale și deci utilitatea sa practică nu se justifică” este recunoscută de mulți cercetători, principalul susținător al acesteia fiind economistul american Paul Krugman¹, dar mulți alți economiști s-au preocupat totuși de găsirea unei definiții cât mai atotcuprinzătoare a acestui concept. De exemplu, Trabold² (1995) pune în evidență patru aspecte importante ale competitivității naționale: (i) capacitatea de a vinde produse (capacitatea de a exporta), (ii) capacitatea de a atrage (localizarea), (iii) capacitatea de a ajusta și (iv) capacitatea de a obține câștiguri. Aceste aspecte formează o piramidă, vârful fiind capacitatea de a obține câștiguri, care este văzută drept indicatorul cel mai general al competitivității unei țări, celelalte aspecte fiind considerate drept factori ai acesteia. În același timp, în raport cu investițiile (străine), capacitatea de a exporta și atractivitatea sunt fenomene complexe, care sunt în același timp și indicatori independenți ai competitivității unei țări, iar capacitatea de ajustare se referă la capacitatea agenților economici de a se ajusta rapid la schimbările intervenite pe piață și la oportunitățile oferite de noile tehnologii, politicile guvernamentale care favorizează investițiile putând facilita acest proces³.

În cele ce urmează, ne vom concentra atenția doar asupra aspectului referitor la capacitatea de a exporta a unei economii naționale și vom trece în revistă o serie de indicatori cu ajutorul cărora se apreciază competitivitatea națională prin prisma performanțelor la export. În acest sens, indicatorii din sfera schimburilor internaționale exprimă gradul de integrare a țării în circuitele economiei mondiale și evaluează gradul de protecționism sau de deschidere al unei economii.

Importanța exporturilor pentru creșterea competitivității este accentuată de mulți economiști. Astfel, în viziunea unora, competitivitatea unei țări se bazează pe competitivitatea diferitelor industrii și/sau întreprinderi (Porter, 1990), iar alții o consideră dependentă de competitivitatea

¹ Janno Reiljan, Maria Hinrikus, Anneli Ivanov, Key Issues in Defining and Analyzing the Competitiveness of a Country, *University of Tartu, Finland, Faculty of Economics and Business Administration, Working Paper Series, No. 1/2000*, citare după P.R. Krugman, Making Sense of the Competitiveness Debate. *International Competitiveness, "Oxford Review of Economic Policy", Vol. 12, No. 3, Autumn 1996*.

² Reiljan et al., op. cit.

³ Op. cit.

întreprinderilor și produselor acestora¹, abordări care înglobează indicatori ai comerțului exterior, cum ar fi raportul dintre exporturi și PIB și raportul dintre balanța comercială și PIB.

Competitivitatea este definită drept abilitatea unei țări de a câștiga și menține ponderi pe piețele internaționale² sau ca depinzând de creșterea produsului brut, care este posibilă doar în condițiile creșterii exporturilor³. Alți economiști identifică noțiunea de competitivitate pur și simplu prin succesul comerțului exterior⁴.

De asemenea, și OECD pune accentul pe relația dintre exporturi și nivelul de trai, competitivitatea fiind considerată drept capacitatea unei țări de a produce bunuri și servicii care îndeplinesc testul concurenței internaționale, în același timp menținând și mărinnd nivelul venitului real al cetățenilor (OECD, 1992), dar o astfel de abordare duce la interpretarea competitivității în termeni de productivitate, corelație care, în realitate, este destul de neclară.

Pe de altă parte, competitivitatea unei țări nu poate fi însă corect apreciată doar prin prisma balanței comerciale, deoarece, chiar dacă un nivel redus al exporturilor comparativ cu importurile poate să indice în anumite condiții incapacitatea unei țări de a fi competitivă pe piețele internaționale, în alte condiții, aceasta poate indica un flux ridicat de investiții străine, determinat de atractivitatea țării⁵. În același timp, creșterea surplusului comercial nu poate fi infinită, intervenind și problema conflictelor cu partenerii comerciali. De asemenea, comerțul exterior nu este un scop final prin el însuși, rolul pieței interne fiind și el deloc de neglijat, iar îmbunătățirea capacității de a vinde pe piețele străine și autohtone depinde de modificări ale costurilor și prețurilor⁶. În plus, factori care nu țin de domeniul prețurilor, precum inovarea tehnologică și calitatea, pot fi chiar mai

¹ Op. cit.

² Op. cit., citare după A. Figueroa, Equity, Foreign Investment and International Competitiveness in Latin America, "The Quarterly Review of Economics and Finance", Vol. 38, No. 3, Fall 1998.

³ Op. cit., citare după J. Koskivaara; J. Pilli-Sihvola, International Competitiveness and Business Strategies. Sportswear Industry, Helsinki School of Economics, Artto Project 1988-1989, No. 31, 1989.

⁴ Op. cit., citare după Fagerberg, 1996.

⁵ Op. cit., citare după E. Katzenbach, Der Wirtschaftsstandort Deutschland im internationalen Wettbewerb, Wirtschaftssdienst, 1993/XII.

⁶ Op. cit., citare după H.P. Frohlich, International Competitiveness: Alternative Macroeconomic Strategies and Changing Perceptions in Recent Years, "The Competitiveness of European Industry", Routledge, UK, 1989.

importanți, dar mai puțin utilizați în analize, din cauza dificultăților de comensurare și comparare¹.

Principalele abordări utilizate în literatura de specialitate referitoare la competitivitate se referă la avantajul comparativ și avantajul competitiv, teoria avantajului comparativ având o viziune statică și mai mult macroeconomică, în timp ce teoria avantajului competitiv are o viziune dinamică și microeconomică. Conform acestor abordări, în literatura de specialitate există o gamă variată de sisteme de indicatori de apreciere a competitivității unei țări, iar în studiul de față vom prezenta indicatorii cei mai des utilizați pentru analiza și evaluarea competitivității naționale și sectoriale, având la bază teoria avantajului comparativ.

7.2.1. Măsurarea gradului de specializare a comerțului internațional

În acest scop, se determină indicii avantajului comparativ, pe baza unor formule diverse. Conceptul de avantaj comparativ revelat, utilizat pentru a identifica sectoarele (produsele) puternice și slabe ale unei țări în materie de comerț exterior, este pe larg utilizat în studiile economice empirice. Un anumit sector dintr-o țară se bucură de avantaj comparativ dacă exporturile acestuia sunt mai importante pentru țara respectivă decât exporturile unui grup de țări de referință (de exemplu, UE-15, care va reprezenta grupul de referință pentru comparațiile internaționale efectuate în lucrarea de față).

Astfel, indicele avantajului comparativ determinat pe baza balanțelor normalizate pentru principalele mărfuri importate/exportate este:

$$Z_i = (x_i - m_i) / (x_i + m_i) \times 100 \quad (1)$$

unde: m_i = importul produsului i ;

x_i = exportul produsului i .

Indicatorul poate varia în limite cuprinse între -100 (nu există avantaj pentru produsul i) și +100 (țara exportatoare are avantaj complet pentru produsul i).

O altă modalitate de calcul al specializării comerțului internațional este **indicele Michaely**:

$$MI_{ij} = X_{ij} / (\sum_i X_{ij} - M_{ij}) / (\sum_i M_{ij}) \quad (2)$$

¹ Op. cit., citare după M. Durand; Ch. Madaschi; F. Terrible, Trends in OECD Countries' International Competitiveness: The Influence of Emerging Market Economies, Economics Department Working Paper, No. 195, "OECD Working Papers", Vol. VI, Paris, 1998.

unde X_{ij} reprezintă exporturile sectorului i din țara j (ponderea procentuală a unui sector dat în exporturile naționale), iar M_{ij} importurile sectorului i din țara j (ponderea procentuală a importurilor unui sector dat în importurile naționale). Intervalul de variație este $-1 +1\%$; dacă valoarea este pozitivă, o țară este specializată într-un sector dat, în timp ce dacă valoarea este negativă, se spune că o țară este subspecializată în acel sector¹.

Comparativ cu avantajul comparativ revelat simetric, determinat pe baza formulei lui Balassa (RSCA), indicele Michaely reprezintă o măsură a exportului net relativ dintr-un anumit sector. Atunci când cei doi indici sunt comparați, tipul și dimensiunea comerțului intraindustrie capătă importanță. Un avantaj al indicelui Michaely este eliminarea reexportului ca sursă de distorsiune atunci când se calculează avantajul comparativ. Însă atunci când comerțul intraindustrie se datorează faptului că firmele din alte sectoare achiziționează echipamente nu numai de pe piața internă, ci și din import, indicele Michaely va subestima avantajul comparativ al unei țări într-un sector dat. Un alt dezavantaj al indicelui Michaely este acela că poate fi utilizat doar pentru seriile de date referitoare la comerțul internațional (în timp ce RSCA poate fi utilizat și în cazul datelor referitoare la brevete sau investiții).

Un indice foarte asemănător este contribuția la balanța comercială²:

$$CTB_{ij} = \frac{(X_{ij} - M_{ij}) / ((\sum X_{ij} + (\sum M_{ij})/2) \times 100 - ((\sum X_{ij} - (\sum M_{ij}) / ((\sum X_{ij} + (\sum M_{ij})/2) \times (X_{ij} + M_{ij}) / (\sum_i X_{ij} + \sum_i M_{ij}) \times 100)} \quad (3)$$

Intervalul de variație este $-400 +400\%$, iar diferența mare față de indicele Michaely se produce doar atunci când sunt prezente dezechilibre comerciale foarte mari în cazul unei anumite țări. Valorile mai mari (mai mici) decât zero ale indicelui CTB identifică acele sectoare care dau o

¹ Un indice asemănător este cel calculat de Neven:

$$ACA = (x_i/X - m_i/M) \times 100,$$

unde: m_i = importul produsului i ;

x_i = exportul produsului i ;

M = importul total;

X = exportul total.

Deși este cuprins din punct de vedere teoretic între 100% și -100%, avantajul comparativ aparent determinat cu ajutorul formulei lui Neven, din punct de vedere practic, doar rareori depășește $\pm 10\%$. Valoarea acestui indicator este, de asemenea, corelată cu intensitatea comerțului intraindustrie: cu cât este mai puternic comerțul în ambele sensuri, cu atât este mai redusă specializarea și indicele este mai apropiat de zero.

² Introdus de CEPII în 1983.

contribuție mai mare (mai mică) în raport cu valoarea lor procentuală în comerțul total al unei țări¹. “Specializarea” (avantajul comparativ) are loc atunci când o țară exportă o mare parte a producției sale (dintr-un anumit sector, grupă de produse sau produse), indicatorul “contribuției la balanța comercială” fiind atunci pozitiv. Invers, apare o “despecializare” (dezavantaj comparativ), atunci când o țară importă o mare parte a unui anumit tip de produs pentru a satisface cererea internă, indicatorul “contribuției la balanța comercială” fiind negativ.

Avantajul comparativ revelat calculat cu ajutorul **formulei lui Balassa** este:

$$RCA = \frac{\ln(X_i/M_i)}{\ln(\sum_{i=1}^n X_i / \sum_{i=1}^n M_i)} \times 100 \quad (4)$$

unde X și M reprezintă exporturile și importurile, iar i denumește grupul de produse sau industria pentru care se calculează indicatorul. Cu cât este mai mare (mai mic) indicele RCA cu atât sunt mai bune (sau mai slabe) performanțele la export ale unei țări în cazul industriilor considerate.

Calculul indicilor avantajului comparativ conform celor trei formule de mai sus pentru exporturile României conform clasificării standard de comerț internațional, pentru nivelul 2 de dezagregare (subgrupe mari de ramuri), și analiza primară pe principalele sectoare producătoare de bunuri comercializabile au relevat următoarele aspecte:

- Dezavantaje comparative în ultimii ani la grupele de produse bazate pe materii prime provenite din agricultură (0, 1 și 4), semnalând necesitatea unor schimbări structurale și a îmbunătățirii calității factorilor de producție în sectoarele menționate și în cele din amonte (în special în agricultură). Doar o singură subgrupă, 00 - Animale vii, a înregistrat un avantaj comparativ semnificativ în întreaga perioadă analizată, iar alta, 22 – Seminte și produse oleaginoase, unul oscilant, în timp ce restul subgrupelor au înregistrat doar dezavantaje comparative sau au trecut de la avantaj la dezavantaj comparativ (subgrupa 11 – Băuturi). De asemenea, subgrupele 21 - Piei brute și 61 – Piei prelucrate au înregistrat diferențe nete de performanță - avantaje comparative (însă în diminuare) în primul caz și dezavantaje majore în cel de-al doilea. Totuși, rezultatele nesatisfăcătoare ale comerțului exterior cu produse bazate pe materii prime agricole nu s-au datorat în totalitate condițiilor interne, ci și unora externe - de exemplu, subvenționări ale exporturilor și produselor agricole

¹ Vezi și Gh. Zaman, V. Vasile, Evoluții recente în comerțul exterior românesc. Dinamica avantajelor/dezavantajelor comparative, “*Oeconomica*”, nr. 4(I), 2001, I.R.L.I., București.

practicate de mulți dintre partenerii noștri comerciali în anumite perioade.

- Avantaje comparative în cazul unor grupe de produse bazate pe chimie, capital-intensive, energo-intensive și cu un grad redus sau mediu de prelucrare a materiilor prime (produse cu valoare adăugată redusă: 52 - Produse chimice anorganice – avantaje modeste, 56 - Îngrășăminte chimice – avantaje importante). Dezavantaje comparative în general mari și permanente în cazul celorlalte grupe și subgrupe de produse bazate pe chimie și petrochimie (în diminuare totuși spre sfârșitul intervalului analizat la grupele 57 – Materiale plastice în forme primare și 62 – Cauciuc prelucrat). Acestea semnalează, de asemenea, procese lente și incomplete de restructurare, necesitatea continuării în ritm susținut a re tehnologizării în vederea adaptării ofertei la cerințele unor piețe tot mai sofisticate și imprevizibile, pierderi ale unor piețe datorită reorientării fluxurilor comerciale externe (fluxuri comerciale în creștere (îndeosebi importuri) către și dinspre țările UE și cele recent intrate în UE și candidate la aderare, pierderea unor piețe de export tradiționale din unele țări în curs de dezvoltare etc.), precum și necesități crescânde ale economiei de materii prime și produse intermediare noi și mai diversificate.
- Avantaje comparative medii și ridicate constante în sectoarele bazate pe prelucrări nu foarte complexe ale materiilor prime (unele cu valoare adăugată redusă) și/sau energo-intensive: 24 – Lemn și plută, 63 – Articole din lemn (exclusiv mobilă), 25 – Pastă și deșeuri de hârtie, 82 – Mobilă și părți ale acesteia, 67 – Fier și oțel și 68 – Metale neferoase. Acestea au fost grupe de produse care au avut ponderi importante în cadrul exporturilor românești în întreg intervalul analizat.
- Avantaje comparative ridicate constante în sectoarele cu valoare adăugată redusă și care utilizează intensiv forța de muncă: 84 – Îmbrăcăminte și accesorii, 85 – Încălțăminte, 83 – Articole de voiaj și similare. Un comentariu suplimentar se cuvine în cazul acestor subgrupe, și anume cvasi omniprezenta producție de tip "lohn", Subgrupele 26 – Fibre textile și 65 – Fire, țesături și articole textile (ramurile din amonte ale filierei textile) au înregistrat toate dezavantaje comparative majore permanente, ceea ce pune sub semnul întrebării perspectivele filierei textile pe termen mediu și lung (având în vedere importanța actuală a acesteia în cadrul economiei și comerțului exterior românesc, precum și trendul spre integrarea în UE, deși unele semne de îmbunătățire a situației au fost înregistrate în ultimii doi ani). Dacă tendințele actuale vor fi menținute, specializarea nefavorabilă și nesustenabilă a economiei românești se va adânci și va avea efecte adverse chiar pe termen scurt (impunând o

nouă restructurare economică, dublă de data aceasta – atât intrasectorială, spre produse originale, cu valoare adăugată mai mare și calitate mai înaltă, cât și intersectorială, prin migrarea forței de muncă devenite redundante către alte sectoare ale economiei, lucru însă extrem de dificil, având în vedere nivelul de calificare nu foarte înalt, precum și predominanța femeilor în cadrul forței de muncă din aceste sectoare). Totuși, este necesară o analiză mai amănunțită a evoluțiilor acestor ramuri industriale, pentru a revela natura avanta-jelor competitive (de preț sau de produs etc.), precum și prezența unor posibile piețe și nișe competitive și sustenabile pe termen mai îndelungat.

- Dezavantaje comparative medii și mari continue la grupele și subgrupele de produse de înaltă calificare și tehnologie: 7 – Mașini și echipamente (inclusiv de transport), 87 – Instrumente și aparate profesionale, științifice și de control și 88 – Aparate fotografice, echipamente și furnituri de optică, ceasuri și orologii. Excepții de la această regulă au fost subgrupa 79 – Alte echipamente de transport și, parțial, sugrupa 71 – Mașini generatoare de putere și echipamentele lor (care însă în ultimii doi ani a trecut la un ușor dezavantaj comparativ). Cauzele acestor rezultate nesatisfăcătoare sunt până la un punct similare celor pentru alte sectoare ale economiei: ritmul lent al restructurării de fond a sectoarelor de activitate și agenților economici, performanțe modeste sau erori de implementare a politicilor sectoriale (acolo unde acestea au existat), mediu de afaceri nestimulativ, piețe ale forței de muncă cu flexibilitate redusă și modificări în orientarea fluxurilor comerciale. La acestea s-au adăugat necesitățile în creștere de echipamente moderne pentru agenții economici existenți sau cei nou înființați, la fel ca și cererea de bunuri de consum de folosință îndelungată sofisticate, care nu pot (sau nu este eficient) să fie produse în țară. De asemenea, și în aceste cazuri, este necesară o analiză sectorială mai amănunțită a evoluțiilor și perspectivelor avantajelor/dezavantajelor comparative ale acestor grupe de produse.

În continuare, utilizând indicele Balassa (1965) al avantajului comparativ revelat al unui produs (sector) j din țara i , s-a determinat avantajul comparativ în relația cu țările UE-15:

$$RCA_{ij} = (x_{ij}/X_i)/(x^{EU}_j/X^{EU}), \quad (5)$$

unde x_{ij} este exportul țării i din produsul (grupa) j către UE;

$X_i = \sum_j x_{ij}$ reprezintă exporturile țării i către UE;

x^{EU}_j este exportul total al UE din produsul (grupa) j ;

X^{EU} reprezintă exporturile totale ale UE.

Dacă indicele este mai mare decât unitatea, se spune că o țară are avantaj comparativ la producerea bunului j în raport cu UE, deoarece acest

sector este mai important pentru țara respectivă decât pentru exportatorii UE, iar dacă indicele este mai mic decât unitatea, țara are dezavantaj comparativ pe piețele UE.

RCA nu este comparabil față de ambele părți ale unității, deoarece, dacă valoarea acestuia este între 0 și 1, atunci se spune că o țară nu este specializată într-un sector dat, în timp ce atunci când se spune că o țară este specializată într-un anumit sector, valoarea indicelui poate varia teoretic între zero și infinit. O modalitate de a evita acest neajuns este logaritizarea, așa cum propune Vollrath (1991), dar, în cazul în care exporturile unei țări sunt zero, indicele nu este definit. Pentru a rezolva această problemă, se calculează *RCA* simetric, conform formulei¹:

$$RSCA = (RCA - 1)/(RCA + 1) \quad (6)$$

valorile acestuia fiind cuprinse în intervalul -1 și +1.

Unii autori (Laursen, 1998) sunt de părere că operația de "simetrizare" trebuie întotdeauna efectuată, mai ales dacă *RCA* se utilizează în analiza econometrică. Pentru analizele efectuate în studiul de față, s-au utilizat date referitoare la fluxurile de comerț dintre grupul țărilor UE-15 și România, Republica Cehă, Polonia și Ungaria (preluate din baza de date a OECD), în vederea asigurării comparabilității datelor.

Un astfel de indicator face posibilă identificarea punctelor tari și ale celor slabe ale unei țări în ceea ce privește producția și exportul unor anumite produse și compararea acestora cu cele ale competitorilor săi. Conform unor studii diverse², la sfârșitul anilor '90, țările central și est-europene tindeau în general spre avantaje comparative la grupele de produse manufacturate clasificate după materia primă și produse prelucrate diverse (grupele 6 și, respectiv, 8, care au în general intensitate mare a forței de muncă) și dezavantaje comparative la mașini și echipamente și mijloace de transport (grupele 7, care sunt capital intensive). Însă unele dintre aceste țări, precum Republica Cehă și Ungaria, înregistrau avantaje comparative și la produsele din grupa 7, în timp ce restul țărilor înregistrau dezavantaje comparative la această grupă. Republica Cehă înregistra avantaje

¹ K. Laursen, Revealed Comparative Advantage and the Alternatives as Measures of International Specialization, *Danish Research Unit for Industrial Dynamics, Copenhagen Business School, "DRUID Working Paper", No. 98-30, December 1998, Copenhagen, Denmark.*

² T. Allen, Specialisation of candidate countries in relation to EU, *"Statistics in Focus - External Trade", No. 6/2001, Eurostat, Luxemburg, 2001*; A. Galego, E. Vaz, C. Vieira, I. Vieira, The Eastward Enlargement of the Eurozone Trade and FDI, J. Gaetano, *"Ezoneplus Working Paper", No. 7, August 2002, Jean Monnet Centre of Excellence, Freie Universität Berlin, Germany.*

comparative la autovehicule (subgrupa 78), datorită faptului că producătorii de autovehicule au investit în această țară pentru a beneficia de forța de muncă relativ ieftină, dar superior calificată¹. De asemenea, Republica Cehă înregistra o specializare și la alte subgrupe de produse capital-intensive sau orientate spre cercetare: 73 – Mașini și aparate pentru prelucrarea materialelor, 74 – Mașini și aparate industriale cu aplicații generale și 77 – Mașini, aparate electrice și părți ale acestora, subgrupe de produse care au fost și anterior printre “punctele tari” ale acestei țări în materie de avantaje comparative la export. Specializarea în echipamente pentru telecomunicații este deosebit de interesantă în cazul Ungariei, aceasta înregistrând poziție de avantaj comparativ și la grupele 71, 75 și 77. De asemenea, o specializare la grupa 78 a înregistrat începând cu anul 1998 și Polonia, datorită interesului unor producători de autovehicule de a investi și în această țară pentru a beneficia de forța de muncă relativ ieftină, dar superior calificată, precum și de o cerere relativ mare și în creștere. Din păcate, România a înregistrat constant dezavantaje comparative la aceste subgrupe, cu excepția subgrupeii 77, la care tendința a fost de diminuare a dezavantajului comparativ, înregistrându-se chiar un ușor avantaj în anul 2003 – dar rămâne de văzut dacă acesta va fi sustenabil și în perioada următoare.

Grupa articole prelucrate diverse (8) acoperă în general bunuri prelucrate intensive în forță de muncă. Toate țările analizate aveau avantaj comparativ la subgrupa 84 - Îmbrăcăminte și accesorii, cea mai mare valoare a indicelui RCA înregistrându-se în cazul României, care este, de asemenea, puternic specializată și în producția și exportul de încălțăminte (subgrupa 85). Dacă, în cazul României, tendința avantajului comparativ a fost una de creștere pe toată perioada în cazul acestor două subgrupe, în celelalte țări tendința a fost una de scădere marcantă, una din cauzele principale fiind creșterea costului forței de muncă și reorientarea producției de tip lohn spre alte țări. Unele țări erau mai puternic specializate și în sectorul mobilei (grupa 82) - Polonia și România -, precum și în produse din lemn și

¹ Ungaria avea cel mai mare dezavantaj comparativ la subgrupa 78, dar la un nivel mai mare de dezagregare se descoperă avantaj comparativ la automobile și alte autovehicule (781) și despecializare la componente pentru autovehicule (784). La fel se întâmplă și în cazul Poloniei, unde creșterea rapidă atât a exporturilor, cât și a importurilor cu UE sugerează posibila existență a comerțului intraramură. Aceasta sugerează că automobilele sunt asamblate în aceste țări, utilizând componente importate, și apoi produsele finite sunt exportate în UE (vezi T. Allen, Specialisation of candidate countries in relation to EU, “Statistics in Focus – External Trade”, No. 6/2001, Eurostat, Luxemburg, 2001).

plută (63) – Polonia, Republica Cehă și România. În ceea ce privește produsele din metal, Republica Cehă înregistra avantaje comparative la subgrupele 67 – Fier și oțel și 69 – Produse prelucrate din metal, Polonia la cele două subgrupe anterior menționate, precum și la subgrupa 68 – Metale neferoase (specializare mai accentuată în raport cu restul țărilor analizate, deși tendința avantajului comparativ este una de scădere), România la subgrupele 67 și 68 (cu tendință de reducere a avantajului comparativ), iar Ungaria doar la subgrupa 68. Acestea reprezintă un rezultat al păstrării unei părți a infrastructurii din industria grea de dinainte de trecerea la economia de piață, modernizată și menținută competitivă, concomitent cu alinierea la tendințele din economiile de piață moderne și cu influența unor investitori majori în sectoarele metalurgice ale țărilor analizate.

În ceea ce privește materiile prime, țările analizate se detașează prin specializarea lor în lemn și plută, minereuri metalice (cu o specializare mai mare în cazul Republicii Cehă și Poloniei) și cărbune și cocs (Polonia și Republica Cehă), datorate în principal dotării cu resurse naturale și, parțial, localizării lor geografice.

Cât privește grupele de produse chimice, țările din Europa Centrală și de Est analizate erau în principal specializate doar în producția de îngrășăminte minerale (56) – Polonia, România și Republica Cehă, celelalte subgrupe nefiind printre punctele forte ale acestor țări, cu toate tendințele pozitive din anumite perioade în cazul subgrupeii 52 – Produse chimice anorganice (Polonia și Ungaria la începutul intervalului).

De asemenea, unii autori (Ng și Yeats, 1999) au propus utilizarea conceptului de **avantaj comparativ revelat** calculat și pentru **importuri** (mai degrabă decât pentru exporturi), pentru a identifica modelele de specializare în termeni de operațiuni în aval, raționamentul fiind simplu: cu excepția unei componente importate utilizate la înlocuirea uneia defecte dintr-un produs asamblat, părțile și componentele sunt comercializate pentru asamblare ulterioară. Din acestea, rezultă că acele țări cu ponderi peste medie ale importurilor de componente au un avantaj comparativ în operațiunea de asamblare. Cu alte cuvinte, o valoare a RCA mai mare decât unitatea sugerează că firmele dintr-o anumită țară sunt mai bine dotate să desfășoare activități de asamblare decât firmele din țările grupului de referință (UE-15, în cazul de față). Din analiza detaliată a valorilor indicilor RCA "la import", rezultă că acestea sunt un predictor destul de fiabil al specializării în susul lanțului de producție, adică asamblarea unui produs final sau component.

Indicele RCA pentru import este definit în manieră similară, importurile din UE ale unei țări i înlocuind exporturile. RCA_{ij}^I măsoară ponderile normalizate ale importurilor cu normalizarea în raport cu

importurile din UE. Astfel, RCA al unei țări i pentru asamblarea unui produs j este:

$$RCA_{ij}^I = (m_{ij}/M_i)/(M_j^{EU}/M^{EU}) \quad (7)$$

RCA_{ij}^I mai mare decât 1 pur și simplu înseamnă că o țară i importă mai mult dintr-un produs j decât UE¹. Rezultatele indică o posibilă specializare importantă în operațiuni de asamblare la grupa 7 și subgrupele 71-79 doar în cazul Republicii Cehe (72, 73, 74, 77 și 78), Ungariei (71, 72, 73, 74, 76, 77 și 78) și Poloniei (72, 73, 74 și 78) și una mult mai redusă în cazul României - doar la grupele 72, 73 (parțial) și 74 și, spre sfârșitul intervalului, la grupele 75, 76 și 79. Ulterior, se identifică produsele sau grupele de produse cu avantaj comparativ atât la import, cât și la export. Deoarece similaritatea crește atunci când un produs are RCA mai mare decât unitatea atât pentru operațiunile de producție (măsurat de RCA la export), cât și de asamblare, acești doi indici se pot utiliza în comun pentru a identifica fenomenul de "împărțire a producției" (production sharing), ipoteza fiind aceea că un RCA dublu (mai mare decât unitatea) înseamnă o specializare mai mare în exporturile unui produs (grupă, component) și importuri mai mari din acesta decât în UE, indicând o posibilitate mai mare de participare a țărilor la fragmentarea producției². Conform acestei metodologii, o astfel de "participare" ar putea fi identificată în cazul Republicii Cehe la subgrupele 73, 77 și 78 și, parțial, la subgrupele 74, 81 și 82, în cazul Poloniei la subgrupa 78 și al Ungariei la subgrupele 71, 76, 77 și 81 și, parțial, la subgrupele 78 și 82. În cazul României, o astfel de situație se înregistrează parțial doar la subgrupa 81.

Din datele prezentate, reiese încă o dată poziția neavantajoasă a României în ceea ce privește "specializarea" exporturilor pe produse mari consumatoare de forță de muncă și resurse energetice, în comparație cu avansul celorlalte țări analizate (Ungaria și Republica Cehă mai ales) către o structură economică modernă, bazată pe cercetare-dezvoltare și cunoștințe (deși în ultimii doi ani s-a înregistrat un oarecare avans și în domeniul produselor cu "conținut" ridicat de CD).

¹ În cazul componentelor, astfel de importuri pot fi utilizate pentru a produce un produs final care este vândut pe plan intern, mai degrabă decât retrimis într-un lanț mondial de producție.

² B. Kaminski, F. Ng, Trade and Production Fragmentation: Central European Economies in EU Networks of Production and Marketing, World Bank, Washington, DC.

7.2.2. Performanța comparativă la export

Acest indicator este determinat conform formulei propuse de Donges (1982):

$$CEP = (x_{ij}/x_{iw})/(\sum x_{ij}/\sum x_{iw}) \quad (8)$$

unde indexul j se referă la țara exportatoare, iar w la cea importatoare (sau la un grup de țări, de exemplu, UE-15). O valoare a indicelui CEP mai mare (sau mai mică decât unitatea) înseamnă că un anumit sector are o pondere mai mare (mai mică) în exporturile totale ale unei anumite țări decât în țara sau grupul de țări cu care se face comparația, relevând un avantaj (dezavantaj) relativ al țării respective în exportul produselor (industrii) considerate. Dintre țările analizate, toate au înregistrat avantaje constante la grupele 2 (materiale crude necomestibile, exclusiv combustibili), 6 (mărfuri manufacturate – cu excepția Ungariei) și 8 (articole manufacturate diverse), în timp ce la grupa 7 (mașini și echipamente, inclusiv de transport), doar Ungaria și Republica Cehă au înregistrat avantaje în a doua parte a intervalului studiat. O situație interesantă este prezența avantajului la grupa 0 (alimente și animale vii) în cazul Poloniei și Ungariei, care au știut să-și valorifice mult mai bine avantajul proximității geografice, dar mai ales potențialul agricol și piscicol, prin exportul către piețele UE-15.

7.2.3. Comerțul intraindustrie

Prin compararea volumelor principalelor mărfuri exportate cu cele ale principalele mărfuri importate, se determină existența fenomenului de comerț intraindustrie (în care aceleași capitole de mărfuri se regăsesc atât la export, cât și la import, ceea ce indică un comerț suprapus, suprapunerea industrială fiind definită ca valoare a potrivirii tranzacțiilor de export și de import pentru aceeași marfă)¹.

Gradul de comerț suprapus se calculează utilizând **indicele Grubel-Lloyd**² (1971), care măsoară suma diferențelor absolute dintre exporturile

¹ Foarte important pentru măsurarea suprapunerii comerciale este nivelul de agregare al valorilor de export, respectiv import, pentru nomenclatoarele de mărfuri utilizate în statisticile de comerț internațional, o suprapunere mare pe un nivel agregat fiind nerelevantă, pe când o suprapunere pe niveluri mai detaliate relevă o mai bună caracterizare a suprapunerii.

² Un indice similar este indicele specializării comerciale orizontale (HTS):

$$HTS = 1 - |X_{ij} - M_{ij}| / (X_{ij} + M_{ij})$$

unde X_{ij} și M_{ij} sunt exporturile și importurile, i reprezintă un produs (grup), iar j o țară reporter (de exemplu, UE).

Indicele este zero când fie valoare exporturilor, fie cea a importurilor este zero și 1

(x) și importurile (m) unei grupe de produse în comerțul dintre țările i și j , la numărător fiind suma totală a exporturilor și importurilor dintre cele două țări:

$$GLi = 100 \times \frac{x_i - m_i}{x_i + m_i} \quad (9)$$

unde: m_i = importul produsului i ;

x_i = exportul produsului i .

Valorile acestui indice se pot încadra între 0 (nu există suprapunere comercială) și 100 (suprapunere comercială completă). Comerțul intraindustrie (CII) se referă la simultaneitatea exporturilor și importurilor de bunuri similare dintre două țări sau regiuni. CII este asociat concurenței din industriile oligopolistice, efectelor de scară și comerțului intrafirmă.

În ceea ce privește comerțul intraindustrie (CII) între țările analizate și UE-15, există multe dovezi în favoarea extinderii acestui fenomen. CII are o deosebită importanță în industriile de echipamente electrice, optice și de transport, fiind mult mai important în cazul Republicii Cehe și Ungariei (între 1995 și 2003, CII a crescut cel mai rapid în cazul Republicii Cehe, Poloniei și României). Ponderea crescândă a CII, reducerea diferențelor din structura comerțului intraindustrie și creșterea schimburilor comerciale de bunuri intensive în capital și CD corespund unei modernizări accentuate a tehnologiilor și salariilor din țările recent intrate în Uniunea Europeană și cele candidate la aderare¹.

Comerțul intraindustrie poate reflecta o specializare diferită a țărilor într-un anumit stadiu al procesului de producție sau segment de calitate a produsului (fenomen denumit în literatura de specialitate comerț intra-industrie vertical). Cercetări anterioare au arătat că majoritatea CII are caracter vertical², și nu orizontal. Aceasta înseamnă că, deși țările sunt

când exporturile sunt de același nivel ca și importurile. O valoare a indicelui apropiată de unitate poate semnifica și fluxuri comerciale bidirecționale, aproximativ de valori egale, care pot deservi diferite procese de producție, nu neapărat legate de fenomenul de „împărțire a producției”.

¹ La baza acestei modificări structurale stă și comportamentul companiilor transnaționale, care, prin comerț intracompanie și subcontractare, stimulează segmentarea procesului de producție în sectoarele intensive în capital uman și forță de muncă, prin exploatarea diferențelor costurilor forței de muncă. În acest context, țările sudice ale UE-15 ar trebui să se teamă mai mult de impactul economic datorat relocalizării industriale decât de efectele directe ale deturnării de comerț asupra piețelor UE.

² V. Kaitila, Accession countries' comparative advantage in the internal market: A trade and factor analysis, Bank of Finland, Institute for Economies in Transition, "BOFIT Discussion Papers", No. 3/2001.

angajate în exportul și importul de bunuri clasificate în același grup de produse, bunurile sunt de obicei de calități diferite. CII vertical are loc și în interiorul companiilor transnaționale mari, care-și fragmentează din punct de vedere geografic procesele de producție, pentru a obține avantaje de pe urma diferențelor dintre țări în ceea ce privește prețul factorilor de producție. Studii anterioare au sugerat că CII vertical are o relevanță deosebită pentru relațiile comerciale dintre țările occidentale și cele estice¹.

Pentru a analiza această problemă, unii autori² propun divizarea CII în componenta orizontală (HIIT) și cea verticală (VIIT), prima referindu-se la comerțul cu bunuri de calitate similară, cea de-a doua la comerțul cu bunuri de calități diferite. CII vertical este corelat pozitiv cu diferențierea produselor, economii de scară, producție intensivă în forță de muncă și aflux de investiții străine directe (Aturupane et al., 1999). Pentru determinarea indicelui HIIT, s-a adoptat abordarea lui Abd-El-Rahman (1991) și Greenaway (1994)³, prin care HIIT s-a definit ca incluzând acele bunuri pentru care raportul dintre prețurile unitare de export și cele de import este $\pm 15\%$ (procentul de 15% ia în calcul diferența dintre prețurile FOB și CIF):

$$1/1,15 < (UV^X_{Kcit}/UV^M_{Kcit}) < 1,15 \quad (10)$$

unde UV^X și UV^M se referă la valorile unitare la export, respectiv import, K este țara raportoare, c este țara parteneră, iar i este produsul în anul t . Conform acestei metodologii, în cazul grupelor mari de produse, componenta orizontală în cazul României a înregistrat un salt semnificativ după anul 2000, ajungând la 14,695% din valoarea totală a exportului în anul 2003. În cazul celorlalte țări, evoluția ei a fost mult mai susținută, dar și mai "lină": de la 9,691% din valoarea exporturilor în anul 1995 la 26,358% în anul 2003 în cazul Republicii Cehe, de la 2,288% în anul 1995 la 29,186% în anul 2003 în cazul Poloniei și de la 3,91% în anul 1995 la 17,038% în anul 2003 în cazul Ungariei. Datorită gradului mare de agregare al grupelor⁴, considerăm că este necesară, pe de o parte, atât o detaliere a grupelor, cât și o "relaxare" a restricției asupra valorii unitare. În acest caz, am efectuat calculele pentru alte două intervale ale raportului dintre "prețurile" unitare de export și cele de import: $\pm 30\%$ și $\pm 45\%$, iar rezultatele au arătat că, în acest caz, "similaritatea" produselor s-ar putea extinde până la 51,83% în anul 2003 în cazul României, până la 50,309% în anul 2003 în

¹ Burgstaller și Landesmann, 1999, Aturupane, Djankov și Hoeckman, 1999.

² L. Fontagne, M. Fredenberg, Intra-Industry Trade Methodological Issues Reconsidered, "CEPII Working Paper", No. 97-01.

³ Preluată din L. Fontagne, M. Fredenberg, op. cit.

⁴ În componența "valorii unitare" a grupelor intervine și influența structurii pe subgrupe.

cazul Republicii Cehe, până la 48,853% în anul 2003 în cazul Poloniei și până la 49,476% în anul 2003 în cazul Ungariei. Și mai interesantă este evoluția componenței pe grupe a acestui raport: de exemplu, în cazul României, dacă, în anul 1995, grupele mari de produse pentru care se înregistrau situații de similaritate a fluxurilor comerciale ($\pm 15\%$) erau 2, 3 și 8, iar subgrupele de produse “similare” componente ale acestora reprezentau 1,409% din totalul exporturilor, în anul 2003, structura acestora s-a modificat semnificativ – grupele 3, 5 și 7, iar subgrupele de produse “similare” ale grupei 7 reprezentau 13,202% din totalul exporturilor.

Un grad mai mare de suprapunere comercială în anul 2003 s-a înregistrat la grupele de mărfuri: aparate electrice pentru telefonie sau telegrafie prin fir – de 93,2% (cod NC 8517), pompe de aer sau de vid, compresoare de aer sau de alte gaze și ventilatoare – de 87,3% (cod NC 8414), receptoare de televiziune, inclusiv monitoare video – de 80,6% (cod NC 8528), părți și accesorii de autovehicule – de 79,9% (cod NC 8708), părți de încălțăminte fixate în tălpi – de 75,3% (cod NC 6406), transformatoare electrice, convertizoare electrostatice – de 85,6% (cod NC 8504) etc. În același timp, gradul de suprapunere comercială a fost redus pentru mărfuri ca: cod NC 6204 – taioare, ansambluri, jachete, rochii, fuste (1,9% în anul 2003), cod NC 6403 - încălțăminte cu tălpi exterioare din cauciuc, plastic, piele (0,9% în 2003), cod NC 8901 - pachetoturi, nave de croazieră, de excursii (0,9%), cod NC 6405 - altă încălțăminte (0,2%) etc.

Suprapunerea de comerț (**comerțul inter și intraindustrie**) mai poate fi determinată și conform formulei:

$$TO = 2\sum_{i=1}^n \min(X_i, M_i) / \sum_{i=1}^n (X_i + M_i) \quad (11)$$

unde X_i și M_i se referă la exporturile și importurile unei industrii (sau grup de produse) i , iar termenul “min” definește dimensiunea comerțului total care se suprapune în termeni valorici. Coeficientul poate varia între 0 și +1; cu cât este mai aproape de unitate cu atât există o specializare intraindustrie mai mare, în timp ce o valoare mai redusă implică faptul că schimburile comerciale îmbracă forma comerțului interindustrie.

O altă formulă este cea propusă de Fontagne și Fredenberg (1997):

$$\min(X_{Kcit}, M_{Kcit}) / \max(X_{Kcit}, M_{Kcit}) > 10\% \quad (12)$$

unde X și M reprezintă exporturile, respectiv importurile, K este țara raportoare, c este țara parteneră, iar i este produsul în anul t . Se afirmă că schimburile comerciale în cazul unui produs (sector) se realizează “în ambele sensuri” dacă valoarea fluxului comercial minoritar (de exemplu, importurile) reprezintă cel puțin 10% din valoarea fluxului majoritar (în cazul de față, exporturile). Sub acest nivel, fluxul minoritar nu poate fi considerat ca semnificativ, deoarece nu reprezintă o caracteristică structurală a comerțului. În cazul în care fluxurile comerciale satisfac atât condiția de

similaritate cât și pe cea de suprapunere, se pot clasifica atât exporturile, cât și importurile precum “comerț în ambele sensuri cu produse similare”.

Prin combinarea indicilor de similaritate a produselor și de suprapunere a comerțului, se poate identifica o tipologie a comerțului internațional, conform metodei propuse de Abd-El-Rahman¹:

- comerț în ambele sensuri cu produse similare (suprapunere semnificativă și diferențe mici ale valorilor unitare);
- comerț în ambele sensuri cu produse diferențiate vertical (suprapunere semnificativă și diferențe mari ale valorilor unitare);
- comerț într-un singur sens (suprapunere nesemnificativă sau inexistentă).

În cazul României, marea majoritate a subgrupelor de produse se încadrează în tipurile doi și trei de comerț – în ambele sensuri, cu produse diferențiate vertical și, respectiv, comerț într-un singur sens.

7.2.4. Indicele de similaritate

Acesta măsoară dimensiunea până la care exporturile a două țări sunt similare ca structură. Abordarea diferă oarecum de cea referitoare la CII, deoarece indicele de similaritate analizează importanța relativă a unui bun în exporturile a două țări către o a treia țară sau zonă, fiind, așadar, o încercare de a analiza care țări concurează pe o anumită piață²:

$$S(ab,c) = 100(\sum_k \min(X_k(ac), X_k(bc))) \quad (13)$$

unde X_k este ponderea bunului k în exporturile din țările a și b către țara (grupul de țări) c . Indicele ia valori cuprinse între 1 și 100, crescând pe măsură ce crește și similaritatea dintre exporturile celor două țări către o piață terță. Rezultatele analizei au pus în evidență în general o similaritate mai mare a structurilor de export pe piața UE-15 între România și Polonia, cu excepțiile notabile ale grupelor 7 – similaritate mai mare cu Republica Cehă - și 3 și 8 – similaritate mai mare cu Ungaria.

7.2.5. Indicatori privind calitatea produselor

Aceasta este măsurată prin intermediul **valorii unitare a exporturilor** diverselor industrii. Valori unitare în creștere față de acele țări care sunt alese pentru definirea reperului de calitate indică o schimbare a structurii

¹ Op. cit.

² Drabek și Smith (1997), preluare din V. Kaitila, Accession countries' comparative advantage in the internal market: A trade and factor analysis, "BOFIT Discussion Papers", No. 3/2001, Helsinki, Finland.

industriei către producția unor produse de calitate mai ridicată (ceea ce nu exclude posibilitatea ca aceste țări să rămână în continuare în așa-numita capcană a calității, ceea ce înseamnă cantonarea în segmentele de calitate redusă ale industriilor analizate). O nouă dimensiune se poate adăuga analizei calității prin determinarea modificării valorilor unitare între și în interiorul segmentelor de calitate ale anumitor industrii (vezi Dulleck, Foster, Steher și Worz, 2004).

Segmentele de calitate ale produselor sunt definite prin valorile lor unitare (prețurile de import pe kilogram) în importurile grupului de țări considerat drept reper (de exemplu, UE-15), fiind considerate trei segmente de calitate: redusă, medie și ridicată, valoarea reper a calității fiind considerată valoarea unitară a importurilor grupului reper ale unei anumite industrii. Acest lucru permite să observăm dacă structura exporturilor unei țări sau grupe de țări analizate (de exemplu, țările în tranziție) s-a modificat în favoarea bunurilor din segmentele de calitate mai ridicată, precum și dacă în interiorul segmentelor s-a produs o deplasare către produse de calitate înaltă. De asemenea, se poate evalua dacă decalajele preț/calitate din interiorul segmentelor de calitate mai ridicată se reduc mai rapid decât cele din interiorul segmentelor de calitate joasă și medie.

Valoarea unitară a exporturilor se determină prin formula:

$$UV_{kt}^c = V_{kt}^c / X_{kt}^c \quad (14)$$

unde V_{kt}^c este valoarea exporturilor către grupul reper a bunului k în anul t efectuate de către țara c , iar X_{kt}^c este cantitatea exportată din aceeași marfă, exprimată în tone. Valorile unitare ale exporturilor țării c sunt apoi comparate cu valorile totale ale importurilor grupului reper (din întreaga lume, incluzând și comerțul intragrup, sau, după caz, numai cu acesta din urmă), conform relației:

$$UVR_{kt}^c = \ln(UV_{kt}^c / UV_{kt}^{EU}) \quad (15)$$

unde UV_{kt}^{EU} reprezintă valorile unitare ale importurilor totale ale unei anumite mărfi k ale grupului reper în anul t . Prin logaritmare, raportul devine mai mare (mai mic) decât zero dacă valoarea unitară de export a țării c este mai mare (mai mică) decât valoarea totală unitară a importurilor grupului reper (în cazul de față, UE-15 – comerț intragrup).

Pentru analiză s-au calculat valorile unitare medii "globale", adică utilizând datele referitoare la fluxurile comerciale dintre România și UE-15, pe subgrupe ale Nomenclatorului combinat (nivelul 2 de dezagregare), însă chiar și această estimare brută oferă o imagine destul de pertinentă despre competitivitatea unor sectoare ale economiei românești și despre perspectivele acestora. Din datele avute la dispoziție, a rezultat un trend general de reducere a raportului valorii unitare pentru produsele românești de export, cu unele evoluții divergente pentru principalele subgrupe de produse exportate: evoluții oscilante în cazul articolelor de îmbrăcăminte

(subgrupele 61 și 62), ușoară creștere în cazul produselor industriei siderurgice (subgrupele 72 și 73) și ale industriei de mașini și echipamente (subgrupele 84 și 85), relativă scădere în cazul încălțămintei (subgrupa 64), creștere în cazul lemnului brut, produselor din lemn și mobilei (subgrupele 44 și 94). În același timp, s-au redus și valorile unitare la import pe principalele piețe de export ale României, cauzele fiind însă multiple: maturizarea piețelor și modificarea preferințelor consumatorilor, apariția unor noi competitori, mai agresivi în materie de politici de prețuri, modificarea tehnologiilor de fabricație etc.

Valorile unitare variază în limite largi în țările central și est-europene, amplitudinea mare a oscilațiilor putând fi atribuită rezultatului combinat al specializării acestor țări în anumite industrii și poziției acestora în cadrul unor ramuri industriale individuale. Țările specializate în industrii capital-intensive și în bunuri cu grad redus de prelucrare înregistrează valori unitare mai reduse decât acelea cu ponderi ridicate în industriile de înaltă tehnologie și în segmentele de preț superioare din cadrul ramurilor industriale. Evident, valori unitare mari pot să însemne și costuri mari, dar o corelare a acestora cu volumul exporturilor poate oferi informații relevante în acest sens¹. În ceea ce privește valoarea unitară la export, o comparație a situației înregistrate de România cu cea a celor trei țări central și est-europene anterior menționate relevă valori "similare" (în limitele anterior menționate) între România și Republica Cehă la unele dintre subgrupele grupelor 0 (01), 2 (22 și 25), 3 (33), 5 (56 și 57), 6 (65 și 67), 7 (77 și 78 spre sfârșitul intervalului) și 8 (83, 84, 85 și 88), între România și Polonia la unele dintre subgrupele grupelor 0 (00 și 01), 2 (22, 26, 28 și 29), 5 (52 și 56), 6 (64, 65, 67, 68 și 69), 7 (72, 74 și 78) și 8 (83, 84 și 85), între România și Ungaria la unele dintre subgrupele grupelor 2 (21, 25 și 26), 3 (33), 5 (53, 56, 57 și 58), 6 (65 și 67) și 8 (83 și 84).

Se poate din nou observa că România și-a întărit poziția concurențială tocmai în cadrul sectoarelor cu grad de prelucrare redus al materiei prime, energo-intensive și cu intensitate mare a forței de muncă, sectoare care, la nivel mondial și al UE, sunt fie în stagnare, fie în declin. În același timp, țările central și est-europene mai avansate pe calea tranziției și-au redus prezența în cadrul exporturilor acestor sectoare, deplasându-se spre sectoarele cu valoare adăugată mai mare și chiar de înaltă tehnologie. Este posibil ca România să fi ocupat o parte din "locul gol" lăsat de acestea pe piețele respective, dar aceste avantaje nu sunt sustenabile pe termen

¹ Karl Aiginger, Europe's position in quality competition, *Background report for "The European Competitiveness Report 2000"*, European Commission, "Enterprise Policy – Enterprise Paper", No. 4/2001, Brussels, 2001.

lung, deoarece principalul avantaj comparativ (forța de muncă ieftină și calificată corespunzător) este deținut și de alte state (în general, țări în curs de dezvoltare). Doar simpla apropiere geografică de piețele europene nu va mai fi în viitorul apropiat un atu pe care România să se poată baza.

7.2.6. Analiza shift and share

Se utilizează pentru descompunerea creșterii exporturilor unei țări i către o altă țară¹ (sau grupe de țări, precum UE-15, OECD etc.), X_i , după cum urmează:

$$\Delta X_i = \sum_j \Delta x_{ij} = \sum_j x_{ij} (\Delta M/M) + \sum_j x_{ij} \Delta(M_j/M_j) - (\Delta M/M) \sum_j x_{ij} \Delta(x_{ij}/x_{ij}) - (\Delta M_j/M_j) \sum_j x_{ij} \Delta(x_{ij}/x_{ij}) \quad (2.16)$$

unde x_{ij} reprezintă exporturile țării i din sectorul/produsul j ; M_j reprezintă importurile totale din sectorul/produsul j ale țării sau grupului de țări importatoare; M reprezintă importurile totale ale țării, grupului de țări exportatoare, iar Δ reprezintă creșterea. $\sum_j x_{ij} (\Delta M/M)$ poate fi interpretată drept o componentă a cererii generale, $\sum_j x_{ij} \Delta(M_j/M_j) - (\Delta M/M) \sum_j x_{ij} \Delta(x_{ij}/x_{ij})$ drept o componentă a efectului structural, iar $\sum_j x_{ij} \Delta(x_{ij}/x_{ij}) - (\Delta M_j/M_j) \sum_j x_{ij} \Delta(x_{ij}/x_{ij})$ ca o componentă care măsoară efectul de concurență.

De exemplu, analiza shift and share face posibilă descompunerea creșterii totale a exporturilor țărilor CEE în trei componente ipotetice:

1. o componentă a cererii generale, care arată cum s-ar dezvolta exporturile unei țări date dacă ar crește cu aceeași rată ca și importurile UE (din țări nemembre UE);
2. o componentă care măsoară efectul structural, care arată dacă exporturile unei țări sunt focalizate pe produse care au o cerere peste medie în UE (adică cresc cu o rată peste medie în comparație cu importurile totale ale UE) și
3. o componentă care măsoară efectul de concurență, adică dacă o țară a exportat mai mult din anumite produse în UE în comparație cu concurenții acesteia în afara UE (această componentă se referă doar la "comerțul extra-UE").

Tabelul 7.8 prezintă rezultatele unei astfel de descompuneri realizate pentru exporturile de produse prelucrate ale României și ale unora dintre țările recent intrate în Uniunea Europeană (Republica Cehă, Polonia și Ungaria) în UE-15 în intervalele 1995-1999, 1999-2003 și 1995-2003. Circa două treimi din creșterea totală a exporturilor acestor țări în UE-15 s-a

¹ Vezi Peter Havlik, Michael Landesmann, Roman Romisch, Robert Stehrer, Bjorn Gillsater, Final Report: Competitiveness of Industry in CEE Candidate Countries – Composite Paper, WIIW, July 2001, Viena, Austria.

datorat câștigurilor absolute de pondere pe piață (componenta 3), în timp ce efectele structurale au avut un impact negativ (cu excepția Ungariei, în intervalul 1995-1999), semnalând unele întârzieri în restructurarea ramurilor și o viteză încă nesatisfăcătoare a procesului de convergență, amplificată în intervalul 1999-2003 de efectele restructurării induse de globalizare în economiile statelor membre ale UE-15.

Tabelul 7.8

Exporturile de produse prelucrate ale României, Republicii Cehă, Poloniei și Ungariei către UE-15: rezultate ale analizei shift and share

- mii dolari -

Țara	Exporturi 1995	Exporturi 1999	Creșterea exportu- rilor, 1995- 1999	Analiza shift and share			Câștigul competi- tiv în % din total
				Compo- nenta 1	Compo- nenta 2	Compo- nenta 3	
Republica Cehă	11712594	17844950	6132357	1937749	-101054	4305364	70,2
Ungaria	9901644	18742130	8840486	1636984	255406	6948096	78,6
Polonia	15923334	18636024	5347,4	2632517	-626386	706559	26,0
România	4396828	6149025	1752198	726903	-90347	1115642	63,7
Țara	Exporturi 1999	Exporturi 2003	Creșterea exportu- rilor, 1999- 2003	Analiza shift and share			Câștigul competi- tiv în % din total
				Compo- nenta 1	Compo- nenta 2	Compo- nenta 3	
Republica Cehă	17844950	33597517	15752566	6209379	-1161701	10699356	67,9
Ungaria	18742130	29438350		6514997	-1320522	5501638	51,4
Polonia	18636024	35342913	16706889	6478113	-674373	10873090	65,1
România	6149025	12692557	6543532	2137477	-318928	4723964	72,2
Țara	Exporturi 1995	Exporturi 2003	Creșterea exportu- rilor, 1995- 2003	Analiza shift and share			Câștigul competi- tiv în % din total
				Compo- nenta 1	Compo- nenta 2	Compo- nenta 3	
Republica Cehă	11712594	33597517	21884923	6685658	-789530	15992965	73,1
Ungaria	9901644	29438350	19536706	5647954	-323593	14212238	72,7
Polonia	15923334	35342913		9082760	-1148870	11455629	59,0
România	4396828	12692557	8295730	2507976	-311141	6097877	73,5

Sursa: Calcule ale autorilor, efectuate pe baza datelor OECD, 1995-2003, www.oecd.org.

- La nivelul întregii economii și pentru întreaga perioadă, precum și pentru toate relațiile comerciale analizate, au fost revelate mențineri

ale avantajelor comparative la grupele de produse cu valoare adăugată redusă, mari consumatoare de forță de muncă și/sau materii prime și/sau energo-intensive, concomitent cu menținerea dezavantajelor comparative la grupele de produse intensive în capital și de nivel tehnologic mediu sau înalt (deși în ultimii doi ani s-au înregistrat diminuări ale dezavantajelor și chiar ușoare avantaje comparative și la astfel de grupe de produse).

- Analiza poziției competitive a țărilor recent intrate în UE și candidate la aderare sugerează un proces general de convergență al acestora către nivelul de trai din țările UE-15. Totuși, diferențele mari de performanțe ale țărilor individuale arată riscul emergenței unui model nucleu-periferie în rândul acestor țări.
- Trăsături încurajatoare ale procesului de convergență sunt progresul relativ rapid al unora dintre țările recent intrate în Uniunea Europeană în industriile sofisticate din punct de vedere tehnologic și relativ rapida deplasare spre produsele de calitate mai înaltă în cadrul comerțului intraindustriale. Un grup de astfel de țări mai avansate au înregistrat progrese mai rapide în ceea ce privește ajustarea structurilor lor industriale în raport cu cele ale țărilor UE-15 mai avansate. În special Ungaria și Republica Cehă (dintre cele analizate) și-au diminuat rapid specializările în industriile intensive în forță de muncă și nivel de calificare redus și au făcut progrese în industriile impulsionate de tehnologie și cu nivel de calificare înalt.

Mai îngrijorătoare sunt dovezile unui “prizonierat” al anumitor țări (printre care și România) în modele de specializare în industrii intensive în forță de muncă, resurse naturale și nivel de calificare redus. Ca rezultat al modelelor diferite de specializare, țările analizate au o prezență relativ importantă în trei grupe de industrii prelucrătoare: ramuri intensive în forță de muncă, cu nivel de calificare scăzut, ramuri intensive în resurse naturale și ramuri mai sofisticate, cu nivel de calificare mediu spre înalt.

7.3. Modele de analiză și prognoză a comerțului exterior al României

7.3.1. Studiul evoluției și prognozei comerțului exterior al României prin tehnici markoviene

Pentru România, dezvoltarea durabilă, ca proces pe termen lung, trebuie să răspundă atât nevoii de a recupera decalajele istorice de dezvoltare, integrării în perspectivă în structurile Uniunii Europene, cât și de

a valorifica pe deplin resursele umane și materiale, de a crește nivelul general de trai, puterea de cumpărare, de a reduce sărăcia și de a prezerva natura și mediul înconjurător.

Perioada parcursă de România după 1989 pe calea transformărilor către o economie de piață liberă a format obiectul a numeroase studii teoretice sau aplicative. Modelarea fenomenelor economice s-a confruntat atât cu lipsa unor serii de date suficient de lungi și consistente pentru relevarea transformărilor economice, cât și cu ineditul proceselor economice generate de trecerea de la o economie planificată centralizat la o economie de piață funcțională.

În ceea ce privește comerțul exterior al României în perioada de tranziție, acesta a fost influențat de politica ratei de schimb, cu o evoluție aproape ciclică de supraapreciere, respectiv subapreciere a leului. Din cauza procesului relativ lent de restructurare și privatizare a economiei naționale, întreprinderile mari de stat au continuat să dețină un rol important în economie și exporturi, ceea ce a determinat un regim al ratei de schimb bazat pe menținerea unui curs ridicat al leului, pentru a se putea asigura importuri de materii prime relativ ieftine.

Un element caracteristic al comerțului exterior al României în perioada de tranziție a fost și creșterea continuă a proporției sale în PIB. De asemenea, rata de creștere a importurilor a fost mereu superioară celei aferente volumului exporturilor, ceea ce indică faptul că politicile de liberalizare a comerțului exterior al României, în conjunctura dată a economiilor mondiale pe perioada analizată, au favorizat mai mult aflulul de mărfuri din exterior.

Căderea regimului comunist a însemnat pentru România un declin dramatic al exporturilor, a căror proporție în PIB a scăzut la mai puțin de 40%, în principal datorită dispariției acordului CAER. Dar liberalizarea ulterioară a schimburilor internaționale ce s-a realizat a adus cu sine o creștere rapidă a volumului comerțului exterior al economiei României. O analiză a ponderilor exporturilor și a importurilor în PIB relevă faptul că, totuși, ponderea exporturilor în PIB s-a dublat în perioada 1990-2003 (această creștere datorându-se și îmbunătățirii competitivității de preț a produselor românești – în 1990, exporturile reprezentând 14,72% din PIB-ul României). Anii de recesiune din istoria acestei perioade (1990-1993 și 1997-1999), caracterizați printr-un consum intern mai mic, dar și prin investiții străine reduse, sunt evidențiați ca ani în care economia românească a avut rezultate economice mai slabe.

Necesitatea studierii evoluției și prognozei comerțului exterior prin modele econometrice a existat din totdeauna. Astfel, istoria unor astfel de modele ale comerțului exterior este foarte bogată. O trecere în revistă a celor mai semnificative modele utilizate pe plan mondial pentru studiul

evoluției și prognozei comerțului exterior au fost prezentate în prima etapă a prezentului program, cea din anul 2004.

Așa cum s-a menționat și în acel studiu, un rol important în elaborarea prognozelor evoluției unor indicatori macroeconomici și, implicit, a exporturilor și importurilor ca factori ai relansării creșterii economice îl au modele markoviene, cu ajutorul cărora se pot analiza și prognoza diferite fenomene economice, precum și corelațiile între ele.

7.3.1.1. Considerații teoretice privind utilizarea modelelor markoviene pentru studiul evoluției comerțului exterior.

Formularea problemei

Lanțurile și procesele Markov constituie modele probabilistice de primă importanță în analizarea și studierea sistemelor complexe. Conceptele centrale ale modelării markoviene sunt cele de stare și de tranziție.

Situația la care se află la un anumit moment de timp dat un sistem sau un fenomen economic poate fi complet descrisă prin precizarea valorilor unui număr de variabile care compun (descriu) situația fenomenului considerat.

O dată cu scurgerea timpului, un sistem/un indicator economic complex evoluează, trecând dintr-o stare în alta, și deci se poate spune că el se caracterizează printr-un comportament dinamic propriu. Modificările de stare ale unui sistem/indicator economic se numesc tranziții.

Ipotezele modelului:

- sistemul/fenomenul economic considerat are un număr finit de stări, S , notate $1, 2, \dots, N$;
- tranzițiile au loc în momente discrete de timp.

Prin urmare, dacă se notează cu i_n starea sistemului la momentul de timp n , atunci șirul $i_0, i_1, \dots, i_{n+1} \in S$ va descrie întregul "itinerar" parcurs de sistem în mulțimea stărilor, de la începerea observării lui și până la momentul de timp n fixat. Acest șir constituie o traiectorie a procesului stare-tranziție.

Deoarece, în cele mai multe cazuri, procesul este aleator, o asemenea realizare este afectată de o anumită probabilitate notată $\mathbf{p} = (p(i))_{i \in S}$ și de o matrice stocastică $\mathbf{P} = (p(i, j))_{i, j \in S}$. Elemente matricei stocastice vor fi numite probabilități de trecere. Prin urmare:

$$p(i) \geq 0, i \in S, \sum_{i \in S} p(i) = 1 \quad (17)$$

$$p(i, j) \geq 0, i, j \in S, \sum_{j \in S} p(i, j) = 1, i \in S \quad (18)$$

Probabilitățile de trecere $p(i, j)$ ale unui lanț Markov guvernează schimbările de stare într-un singur pas. Schimbările de stare în n pași, $n > 1$,

sunt guvernate de probabilități care pot fi calculate în mod simplu plecând de la probabilitățile $p(i, j)$, $i, j \in S$.

Notând cu $p(n, i, j)$ probabilitatea trecerii din starea i în starea j în exact n pași, adică:

$$p(n, i, j) = \mathbf{P}(X(m+n) = j | X(m) = i) \quad \forall m > 0$$

membrul al doilea nu depinde de m , valoarea sa fiind:

$$\begin{aligned} \sum_{i_1, \dots, i_{n-1} \in S} \mathbf{P}(X(m+n) = j, X(m+n-1) = i_{n-1}, \dots, X(m+1) = i_1 | X(m) = i) = \\ = \sum_{i_1, \dots, i_{n-1} \in S} p(i, i_1) p(i_1, i_2) \dots p(i_{n-1}, j), \quad n > 2 \end{aligned} \quad (19)$$

unde $p(1, i, j) = p(i, j)$ și se definește $p(0, i, j) = \delta(i, j)$, $i, j \in S$

7.3.1.2. Aplicarea modelului markovian pentru studiul evoluției și prognozei comerțului exterior al României

Pentru analiza propusă, s-au utilizat date din *Anuarul de comerț exterior al României 1994-2004* și *Buletinul statistic 12/2004*.

Baza de date utilizată cuprinde:

- exporturile (FOB) și importurile (CIF), pe secțiuni conform CSCI REV. 3 (clasificarea standard de comerț internațional) - pe perioada **1994-2003**;
- comerțul exterior, pe marile categorii economice (MCE) - pe perioada **1995-2004**;
- exporturile României, pe principalele activități din economia națională (CAEN) - pe perioada **1996-2004**;
- comerțul exterior spre marile zone geografice și cu țările membre UE (UE-15) - pe perioada **1990-2003**;
- comerțul exterior, pe secțiuni conform SITC REV. 3 - pe perioada **2000-2003**;
- comerț exterior - marile categorii economice - pe perioada **2000-2003**.

Studiul evoluției și prognozei comerțului exterior al României prin metoda lanțurilor Markov comportă mai multe etape:

- calculul structurii comerțului exterior pe fiecare din grupele de produse considerate;
- calcularea matricelor de tranziție (de trecere dintr-o stare în alta). Fiecare din matricele de tranziție calculate evidențiază modificările din structura exportului din anul considerat față de anul anterior. S-au calculat $(n-1)$ matrice de tranziție pentru fiecare grupă de produse considerată, unde " n " reprezintă numărul de ani pentru care există date;
- calcularea matricei totale de tranziției;

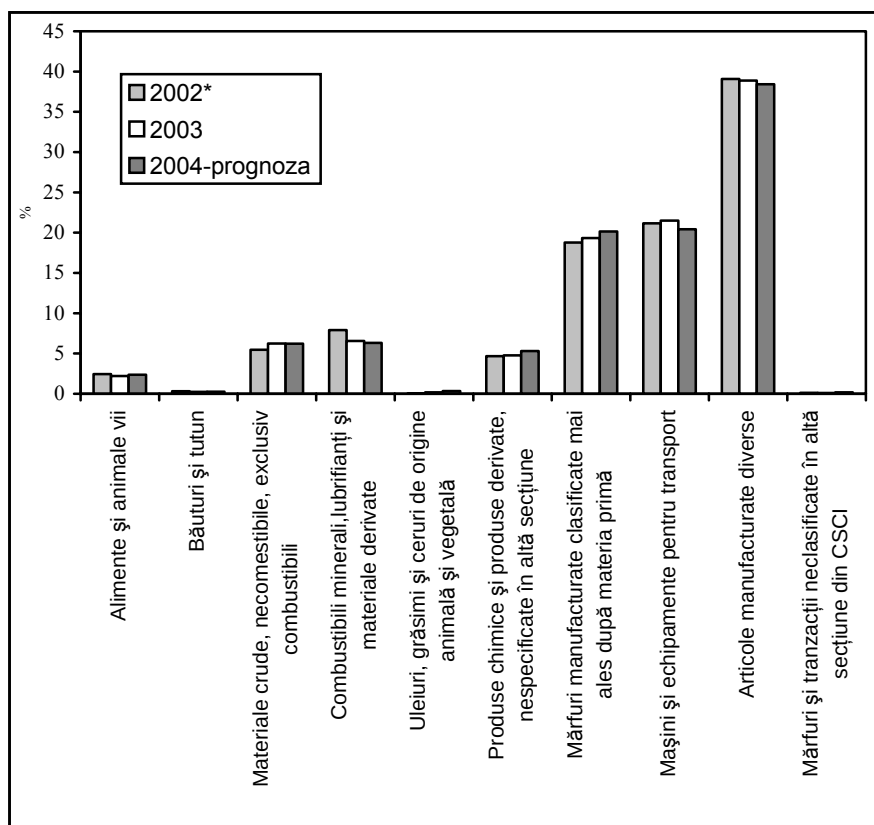
- calcularea matricei probabilităților de trecere (tranziție);
- determinarea structurii previzionate.

Calcularea structurii previzionate se realizează prin înmulțirea matricei probabilităților de trecere cu vectorul structurii ultimului an cunoscut. Prin urmare, rezultate notabile pentru prognoza evoluției comerțului exterior prin tehnici markoviene se pot obține doar pe termen foarte scurt, și anume 1 an.

Deoarece baza de date cuprinde valori ale diverselor grupe de produse la exporturile și importurile României până în anul 2003 sau 2004, în continuare vor fi prezentate structurile previzionate pentru anul imediat următor ultimului an cunoscut în fiecare indicator considerat.

Figura 7.3

Structura previzionată pentru anul 2004 în comparație cu anii anteriori la exporturile la grupele de produse pe secțiuni, conform CSCI, REV. 3



Astfel, pentru **exporturile (FOB)** la grupele de produse pe secțiuni conform CSCI REV. 3 (Clasificarea standard de comerț internațional), **pe perioada 1994-2003**, s-au considerat următoarele grupe de produse: alimente și animale vii, băuturi și tutun, materiale crude, necomestibile, exclusiv combustibili, combustibili minerali, lubrifianți și materiale derivate, uleiuri, grăsimi și ceruri de origine animală și vegetală, produse chimice și produse derivate nespecificate în altă secțiune, mărfuri manufacturate clasificate mai ales după materia primă, mașini și echipamente pentru transport, articole manufacturate diverse, mărfuri și tranzacții neclasificate în altă secțiune din CSCI și s-au calculat cele 9 matrice de tranziție. Matricea totală de tranziție a permis calculul matricei probabilităților de trecere pe perioada considerată.

Estimările pentru exportul la grupele de produse pe secțiuni conform CSCI REV. 3 au pus în evidență creșteri la grupele: uleiuri, grăsimi și ceruri de origine animală și vegetală, produse chimice și produse derivate nespecificate în altă secțiune, mărfuri manufacturate clasificate mai ales după materia primă, mașini și echipamente pentru transport, la celelalte grupe înregistrându-se scăderi.

În ceea ce privește importul (CIF) la aceeași categorie de produse, în structura previzionată realizată pe baza matricei probabilităților de trecere, s-au pus în evidență scăderi la grupele alimente și animale vii, băuturi și tutun, uleiuri, grăsimi și ceruri de origine animală și vegetală, produse chimice și produse derivate nespecificate în altă secțiune, scăderi mai pronunțate la grupele mărfuri manufacturate clasificate mai ales după materia primă și articole manufacturate diverse. La grupele celelalte se înregistrează creșteri, semnificative fiind la combustibili minerali, lubrifianți și materiale derivate și mărfuri și tranzacții neclasificate în altă secțiune din CSCI (figura 7.4).

Baza de date (perioada 1995-2004) asupra comerțului exterior al României pe marile categorii economice (MCE) a permis calcularea matricelor probabilităților de trecere pentru export și import.

Proгноza structurii exportului la aceste grupe de produse indică o creștere la grupele alimente și băuturi, aprovizionări industriale nespecificate în altă parte, combustibili și lubrifianți, bunuri nespecificate în altă parte și o ușoară scădere la celelalte (figura 7.5).

În ceea ce privește structura previzională a importului la grupele clasificate (MEC), se observă o creștere la aproape toate grupele, excepție făcând grupa bunuri de capital (exclusiv echipamentul de transport) și părți și accesorii, unde se înregistrează o ușoară scădere (figura 7.6).

Figura 7.4

Structura previzionată pentru anul 2004 în comparație cu anii anteriori la importurile la grupele de produse pe secțiuni, conform CSCI, REV. 3

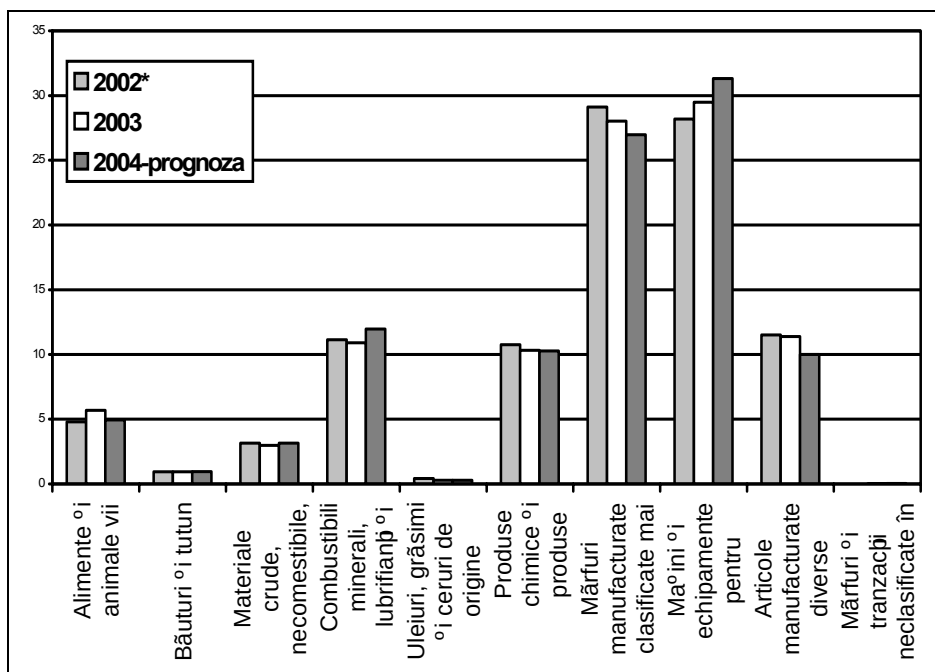


Figura 7.5

Structura previzionată pentru anul 2005 în comparație cu anii anteriori la exporturile la grupele de produse pe marile categorii economice (MCE)

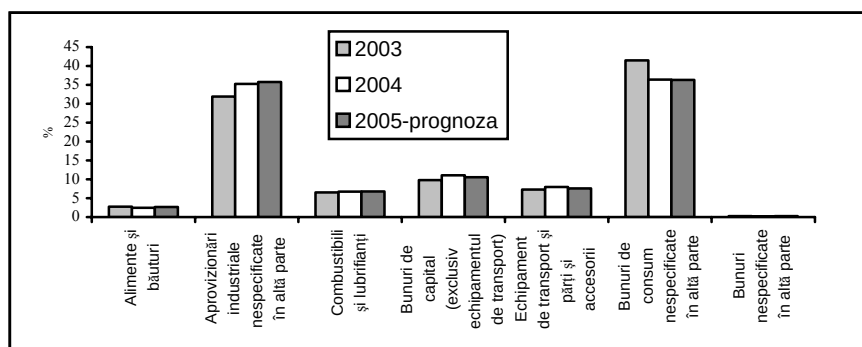
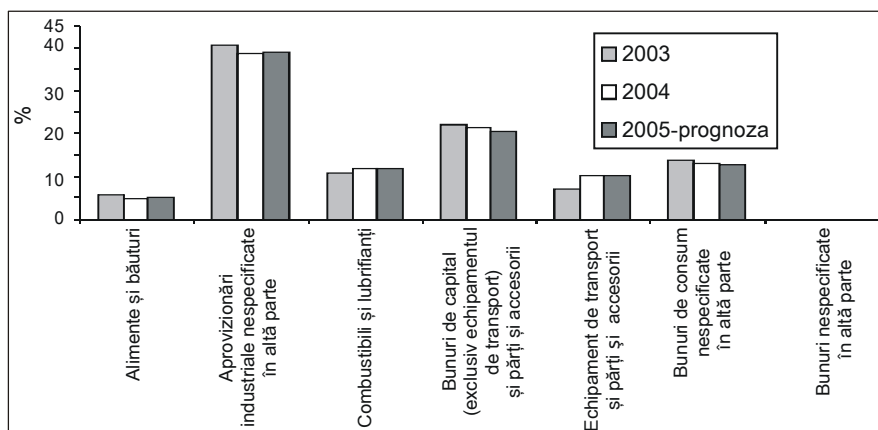
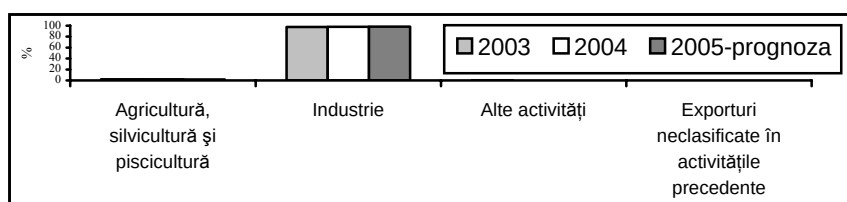


Figura 7.6
Structura previzionată pentru anul 2005 în comparație cu anii anteriori la importurile la grupele de produse pe marile categorii economice (MCE)



Studiul evoluției exporturilor României pe principalele activități din economia națională (CAEN) prin tehnici markoviene a permis calcularea matricei probabilităților de trecere și a structurii previzionale pentru anul 2005 (figura 7.7). La activitățile agricultură, silvicultură și piscicultură și alte activități, se pune în evidență o tendință de scădere și pentru anul 2005, iar la industrie înregistrându-se o ușoară creștere.

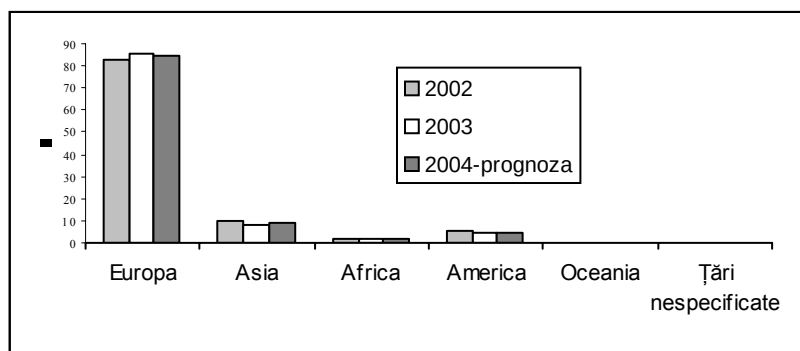
Figura 7.7
Structura previzionată pentru anul 2005 în comparație cu anii anteriori a exporturilor României pe principalele activități din economia națională (CAEN)



Pentru studiul evoluției și prognozei comerțului exterior al României cu principalele țări ale lumii, s-a considerat într-o primă etapă structura acestuia către marile zone geografice. Astfel, pentru export, s-a obținut matricea probabilităților de tranziție și matricea structurii previzionale. Analiza rezultatelor prognozate pun în evidență o ușoară scădere a exportului către Europa și o creștere față de toate celelalte zone (figura 7.8).

Figura 7.8

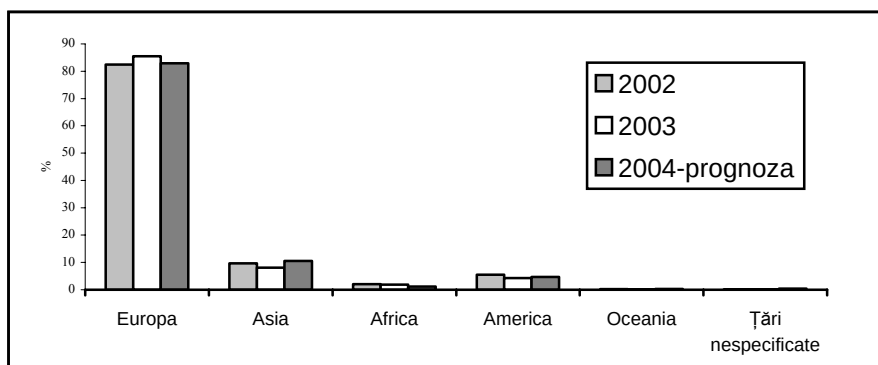
Structura previzionată pentru anul 2004 în comparație cu anii anteriori a exporturilor României spre principalele zone geografice



Pentru importurile din aceleași zone geografice, pe baza matricei probabilităților de trecere și a matricei structurii previzionate, s-a pus în evidență tendința importurilor românești pentru anul 2004. Astfel, din Europa și Africa importurile scad, iar din celelalte zone acestea înregistrează creșteri (figura 7.9).

Figura 7.9

Structura previzionată pentru anul 2004 în comparație cu anii anteriori a importurilor României din principalele zone geografice

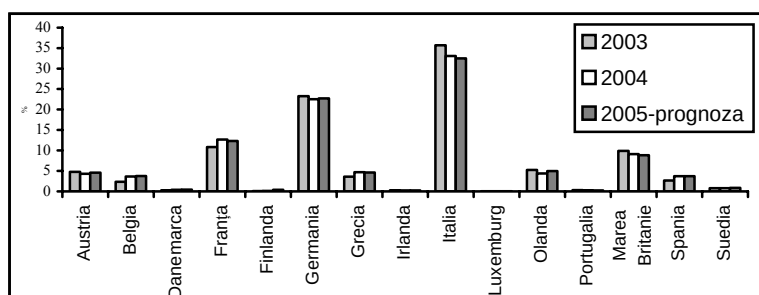


Pentru analiza comerțului exterior al României cu țările membre ale Uniunii Europene pe perioada 1990-2004 s-au calculat matricea totală a probabilităților de tranziție și structura previzionată pentru anul 2005.

Din analiza structurii previzionate a exporturilor (figura 7.10) se pune în evidență o tendință de creștere a acestora către Austria, Belgia, Danemarca, Finlanda, Germania, Olanda, Spania și Suedia. Structura

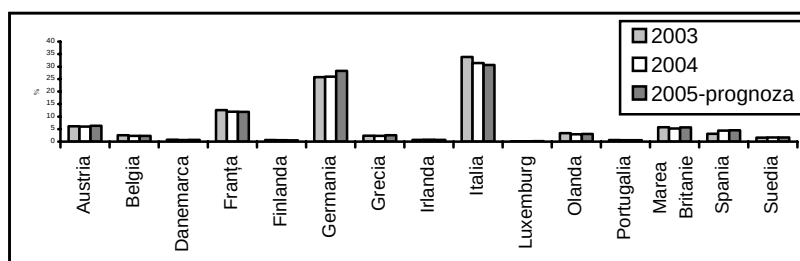
exportului către celelalte țări membre UE înregistrează o ușoară tendință de scădere.

Figura 7.10
Structura previzionată pentru anul 2005 în comparație cu anii anteriori a exporturilor României spre țările membre UE (UE-15)



Proгноза structurii importurilor dinspre țările membre UE-15 indică pentru anul 2005 o creștere a acestora din Austria, Danemarca, Germania, Grecia, Luxemburg, Regatul Unit al Marii Britanii (UK) și Spania. Pentru celelalte țări, modelul evidențiază o ușoară scădere a importului (figura 7.11).

Figura 7.11
Structura previzionată pentru anul 2005 în comparație cu anii anteriori a importurilor României spre țările membre UE (UE-15)

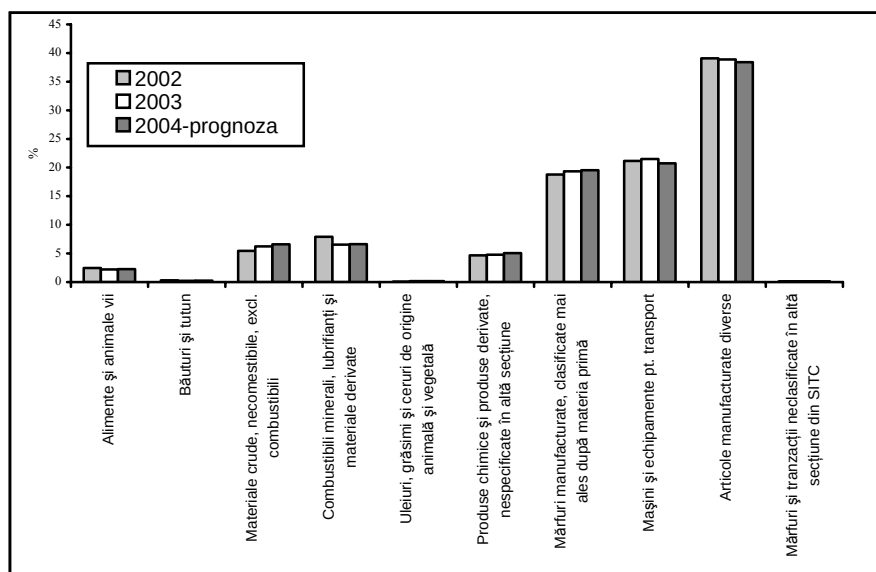


Datele asupra comerțului exterior pe secțiuni, conform SITC, REV. 3, au permis calculul matricelor de tranziție și în final al matricei totale a probabilităților de trecere, precum și al structurii previzionate pentru anul 2004.

Rezultatele obținute indică o tendință de creștere a exporturilor la grupele: alimente și animale vii, băuturi și tutun, materiale crude, necomestibile, exclusiv combustibili, combustibili minerali, lubrifianți și materiale derivate, produse chimice și produse derivate, nespecificate în altă secțiune, mărfuri manufacturate, clasificate mai ales după materia primă și tranzacții neclasificate în altă secțiune din SITC (figura 7.12).

Figura 7.12

Structura previzionată pentru anul 2004 în comparație cu anii anteriori a exporturilor României, pe secțiuni, conform SITC REV.3



Analiza structurii previzionate pentru importurile pe aceste grupe de produse indică o tendință de creștere doar la băuturi și tutun, materiale crude, necomestibile, exclusiv combustibili, combustibili minerali, lubrifianți și materiale derivate, uleiuri, grăsimi și ceruri de origine animală și vegetală, mașini și echipamente pentru transport (figura 7.13).

Cu ajutorul matricelor totale de tranziție pentru exporturile, respectiv importurile României pe marile categorii economice s-au calculat structurile previzionate pentru fiecare din grupele considerate. Se observă astfel continuarea tendinței de creștere a ponderii exporturilor la grupele aprovizionări industriale, combustibili și lubrifianți, bunuri de capital (exclusiv echipamente de transport) și părți și accesorii, echipamente de transport și părți și accesorii, bunuri nespecificate în altă parte în structura exportului (figura 7.14).

În ceea ce privește evoluția structurii importurilor în anul 2004, s-a pus în evidență, de asemenea, o tendință de creștere a ponderii importurilor la majoritatea grupelor, excepție făcând produsele din grupele: alimente și băuturi, aprovizionări industriale, combustibili și lubrifianți, unde se înregistrează o tendință de ușoară scădere a ponderii importurilor (figura 7.15)

Figura 7.13
Structura previzionată pentru anul 2004 în comparație cu anii anteriori a importurilor României, pe secțiuni conform SITC REV3

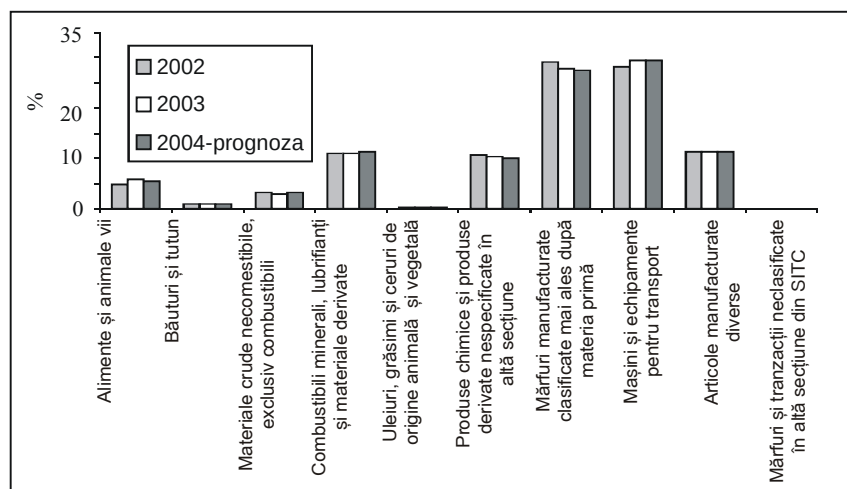


Figura 7.14
Structura previzionată pentru anul 2004 în comparație cu anii anteriori a exporturilor României, pe marile categorii economice

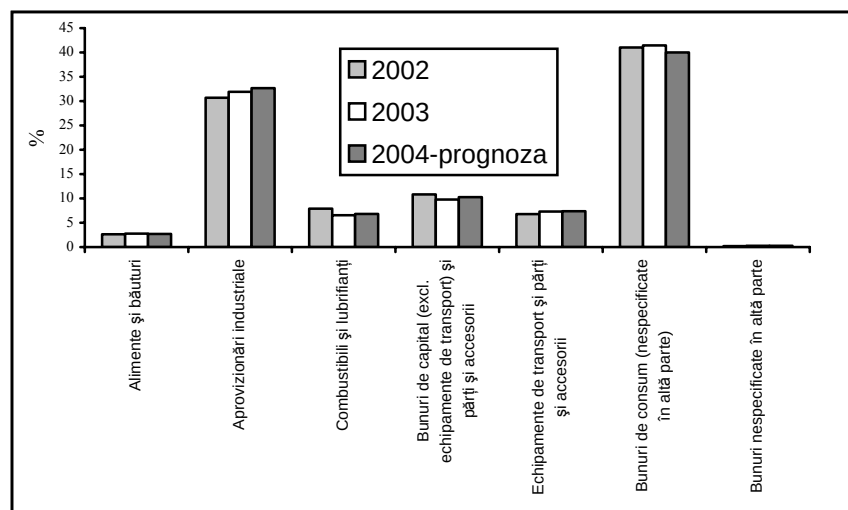
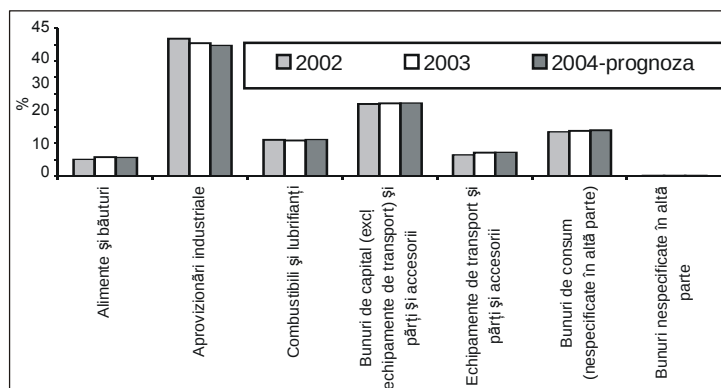


Figura 7.15

Structura previzionată pentru anul 2004 în comparație cu anii anteriori a importurilor României, pe marile categorii economice



7.3.1.3. Prognoza evoluției comerțului exterior al României până în anul 2006

Așa cum s-a arătat în subcapitolul 7.3.1.2, prin mecanismul de lucru al metodei lanțurilor Markov, calcularea structurii previzionate se realizează prin înmulțirea matricei probabilităților de trecere cu vectorul structurii ultimului an cunoscut.

Deoarece baza de date cuprinde valori ale exporturilor și importurilor României cu diverse grupe de produse până în anul 2003 sau 2004, în subcapitolul 7.3.1.2. au fost prezentate structurile previzionate pentru anul imediat următor ultimului an cunoscut la fiecare indicator considerat, iar în continuare s-a realizat o extrapolare a prognozei fiecărei grupe de produse până în anul 2006.

În acest scop, în realizarea unei prognoze pe termen scurt, s-a făcut presupunerea că structura ultimului an prognozat devine ultima cunoscută pentru aplicarea modelului. Acest lucru însă poate conduce la introducerea unor eventuale erori în rezultate, dar totodată oferă informații asupra tendințelor de evoluție a comerțului exterior.

Astfel, prognoza pe termen scurt a comerțului exterior la grupele de produse pe secțiuni conform CSCI REV. 3 pentru anii 2005 și 2006 s-a realizat în ipoteza că structura pentru anul anterior prognozei este cunoscută (2004 pentru prognoza structurii anului 2005, respectiv 2005 pentru structura previzionată a anului 2006).

Structurile previzionate pe perioada 2004-2006, în comparație cu anii anteriori, pentru exporturile (FOB), respectiv importurile (CIF) pe secțiuni, conform CSCI REV. 3, sunt prezentate în graficele din figura 7.16.a și 7.16.b pentru export și graficele din figura 7.17.a și 7.17.b pentru import.

Figura 7.16a
Structura previzionată pe perioada 2004-2005, în comparație cu anii anteriori, la exporturile la grupele de produse pe secțiuni, conform CSCI REV. 3

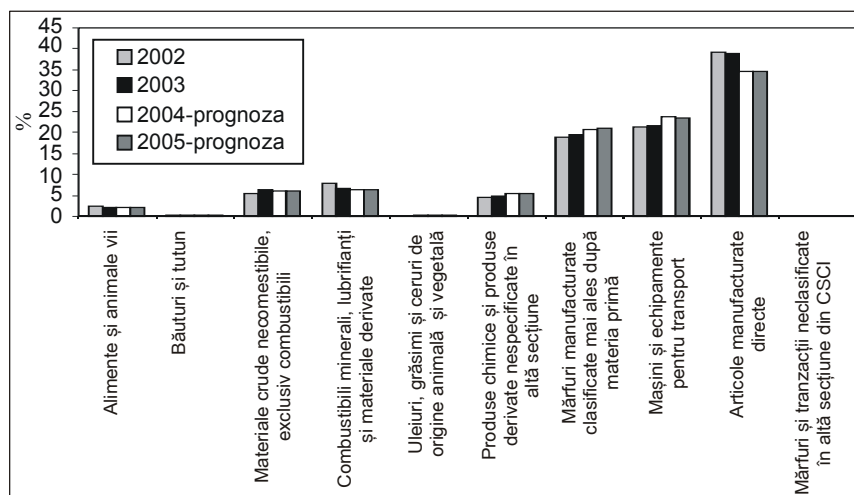


Figura 7.16b
Structura previzionată pe perioada 2004-2006, în comparație cu anii anteriori, la exporturile la grupele de produse pe secțiuni, conform CSCI REV. 3

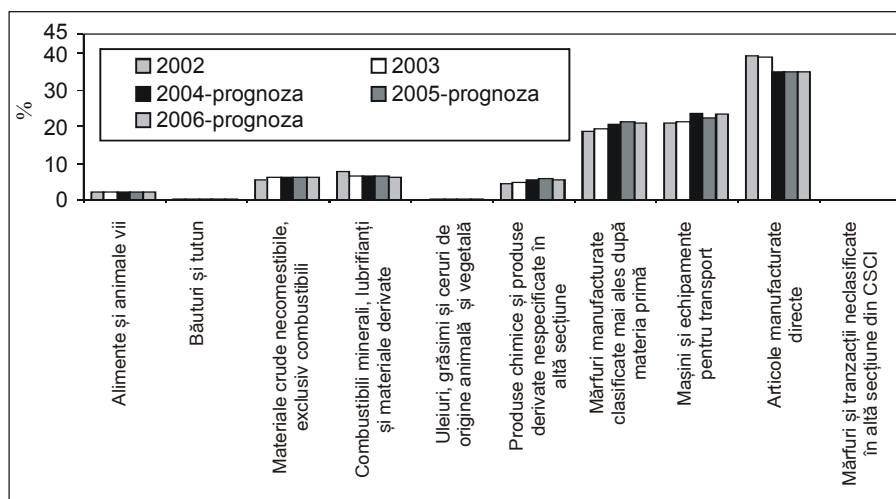


Figura 7.17.a

Structura previzionată pe perioada 2004-2005, în comparație cu anii anteriori, la importurile la grupele de produse pe secțiuni, conform CSCI REV. 3

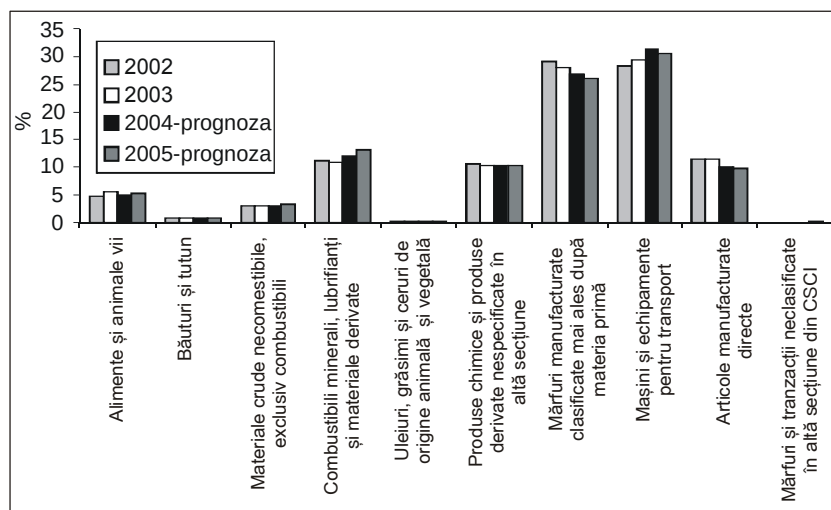
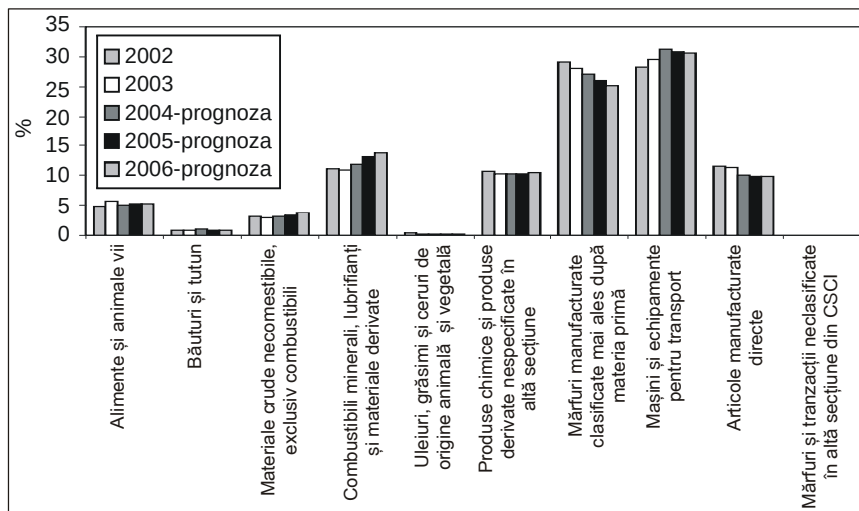


Figura 7.17.b

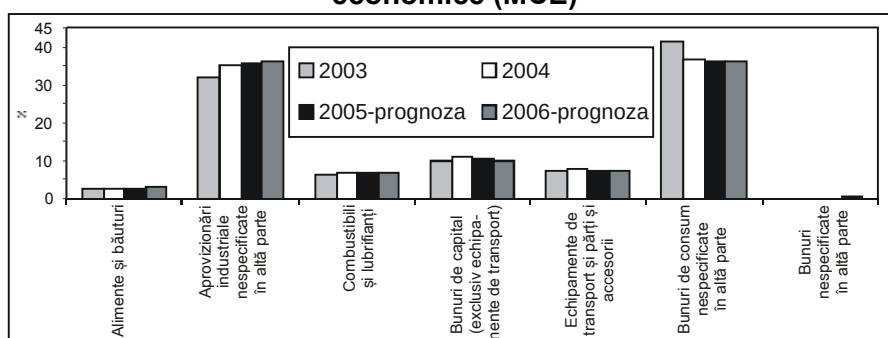
Structura previzionată pe perioada 2004-2006, în comparație cu anii anteriori, la importurile la grupele de produse pe secțiuni, conform CSCI REV. 3



Proгноза structurii exportului la grupele de produse pe marile categorii economice (MCE) indică o tendință de creștere la grupele: alimente și băuturi, aprovizionări industriale nespecificate în altă parte, combustibili și lubrifianți, pe întreaga perioadă prognozată (figura 7.18).

Figura 7.18

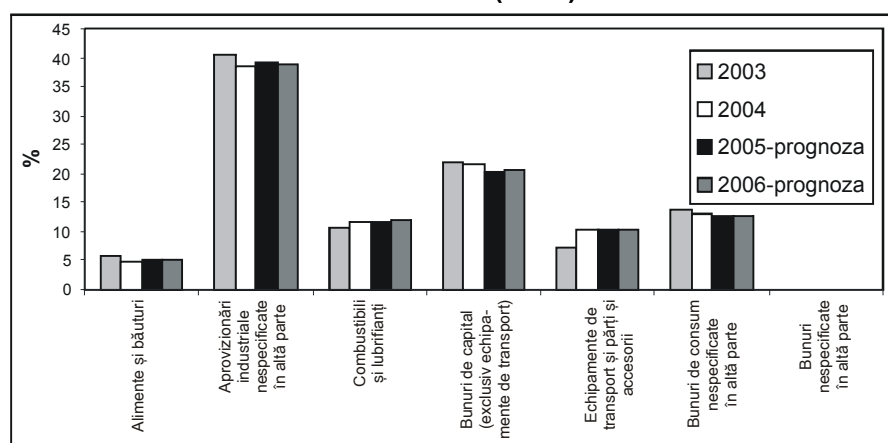
Structura previzionată pe perioada 2005-2006, în comparație cu anii anteriori, la exporturile la grupele de produse pe marile categorii economice (MCE)



În ceea ce privește structura previzionată a importului la grupele clasificate (MEC), se pune în evidență un trend ușor crescător la aproape toate grupele, pe întreaga perioadă prognozată (figura 7.19).

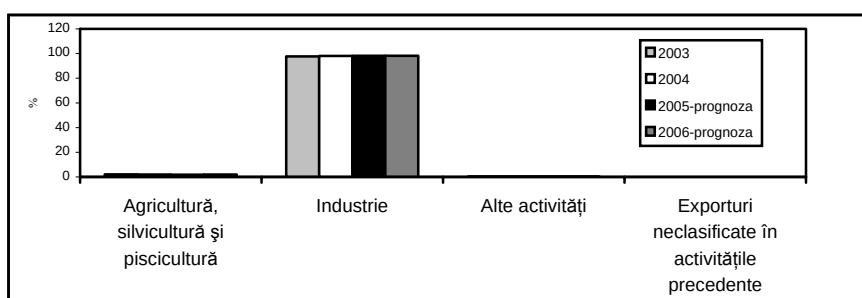
Figura 7.19

Structura previzionată pe perioada 2005-2006, în comparație cu anii anteriori, la importurile la grupele de produse pe marile categorii economice (MCE)



Structura previzionată pe termen scurt a exporturilor României, pe principalele activități din economia națională (CAEN), prin tehnici markoviene, a pus în evidență un trend ascendent pentru industrie - figura 7.20.

Figura 7.20
Structura previzionată pe perioada 2005-2006, în comparație cu anii anteriori, a exporturilor României, pe principalele activități din economia națională (CAEN)



Pentru prognoza pe termen scurt a comerțului exterior al României cu principalele țări ale lumii, s-a considerat într-o primă etapă structura acestuia către marile zone geografice. Astfel, pentru export, s-a obținut matricea structurii previzionate. Analiza rezultatelor prognozate pune în evidență un trend variabil al exportului către Europa și unul crescător către celelalte zone (figurile 7.21a și 7.21b).

Figura 7.21a
Structura previzionată pe perioada 2004-2005, în comparație cu anii anteriori a exporturilor României spre principalele zone geografice

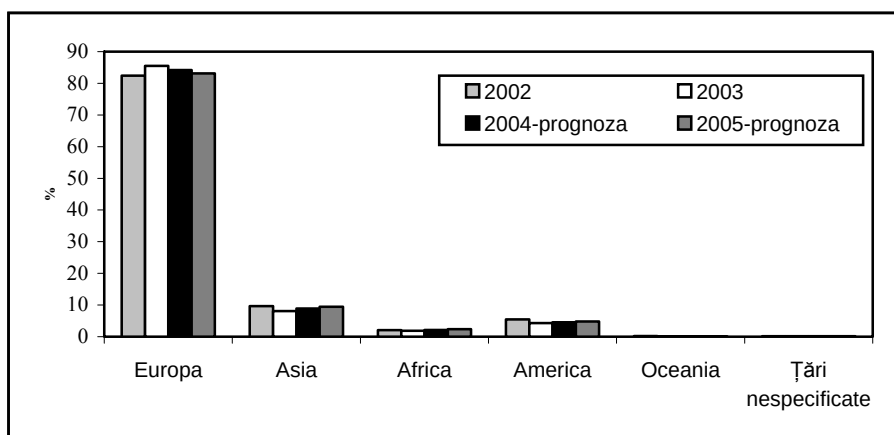
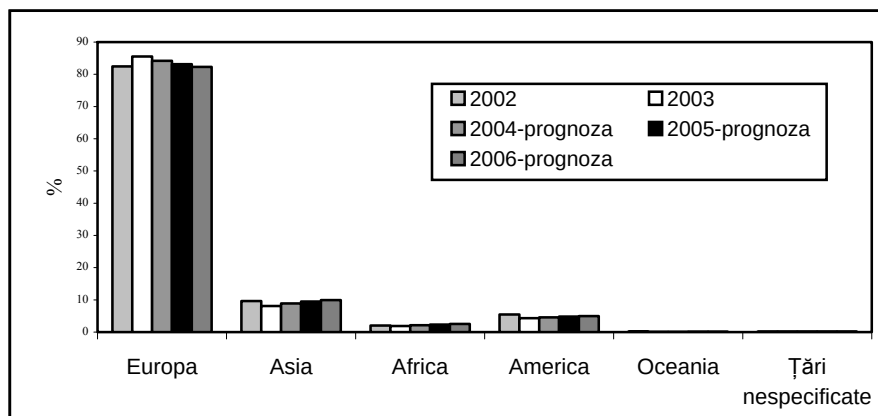


Figura 7.21b
Structura previzionată pe perioada 2004-2006, în comparație cu anii anteriori, a exporturilor României spre principalele zone geografice



Pentru importurile din aceleași zone geografice, s-a obținut matricea structurii previzionate și pentru perioada 2005-2006 s-a pus în evidență un trend ușor crescător al importurilor românești din aproape toate zonele geografice considerate (figurile 7.22a și 7.22b).

Figura 7.22a
Structura previzionată pe perioada 2004-2005 în comparație cu anii anteriori a importurilor României, din principalele zone geografice

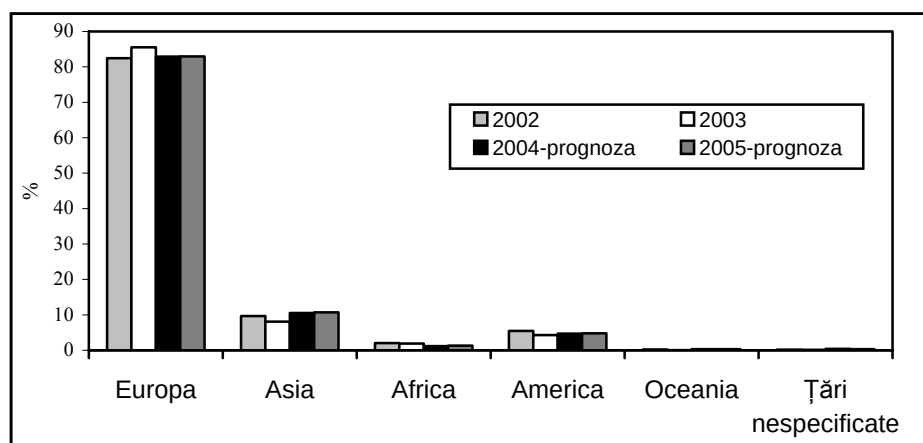
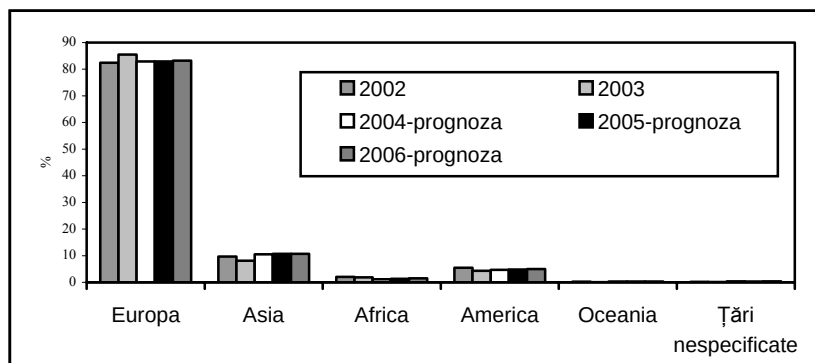


Figura 7.22b

Structura previzionată pe perioada 2004-2006, în comparație cu anii anteriori, a importurilor României din principalele zone geografice



Pe baza datelor asupra comerțului exterior al României cu țările membre ale Uniunii Europene (UE-15), pe perioada 1990-2004, s-a calculat matricea totală a probabilităților de tranziție și structura previzionată pe perioada 2005-2006 (figura 7.23 pentru exporturi, respectiv figura 7.24 pentru prognoza importurilor).

Datele asupra comerțului exterior pe secțiuni conform SITC REV. 3 au permis calculul matricelor de tranziție și în final al matricei totale a probabilităților de trecere, precum și al structurii previzionate pe perioada 2004-2006.

Figura 7.23

Structura previzionată pe perioada 2005-2006, în comparație cu anii anteriori, a exporturilor României spre țările membre UE (UE-15)

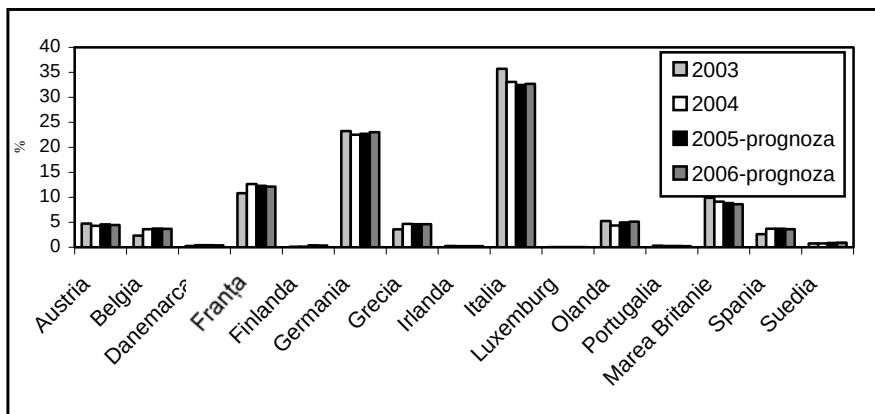
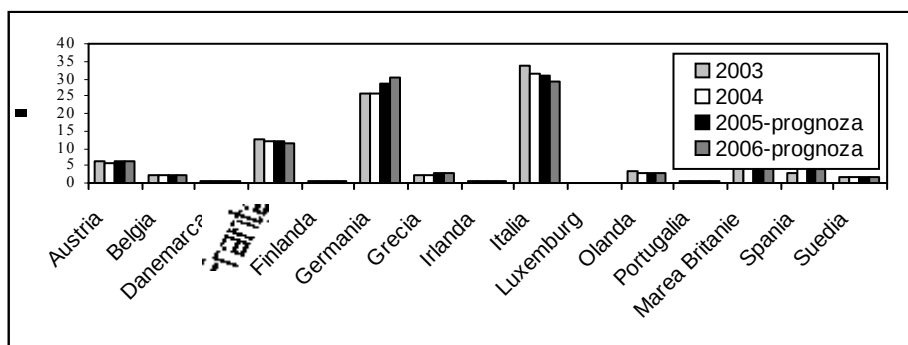
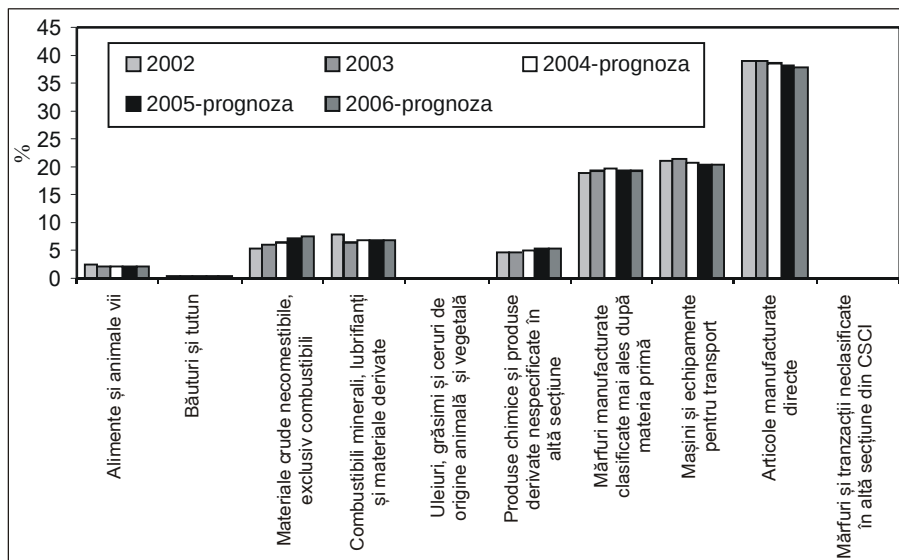


Figura 7.24
Structura previzionată pe perioada 2005-2006, în comparație cu anii anteriori, a importurilor României din țările membre UE (UE-15)



Rezultatele obținute indică un trend crescător, pe întreaga perioadă prognozată, a exporturilor la grupele: alimente și animale vii, băuturi și tutun, materiale crude, necomestibile, exclusiv combustibili, combustibili minerali, lubrifianți și materiale derivate, produse chimice și produse derivate nespecificate în altă secțiune și tranzacții neclasificate în altă secțiune din SITC (figura 7.25).

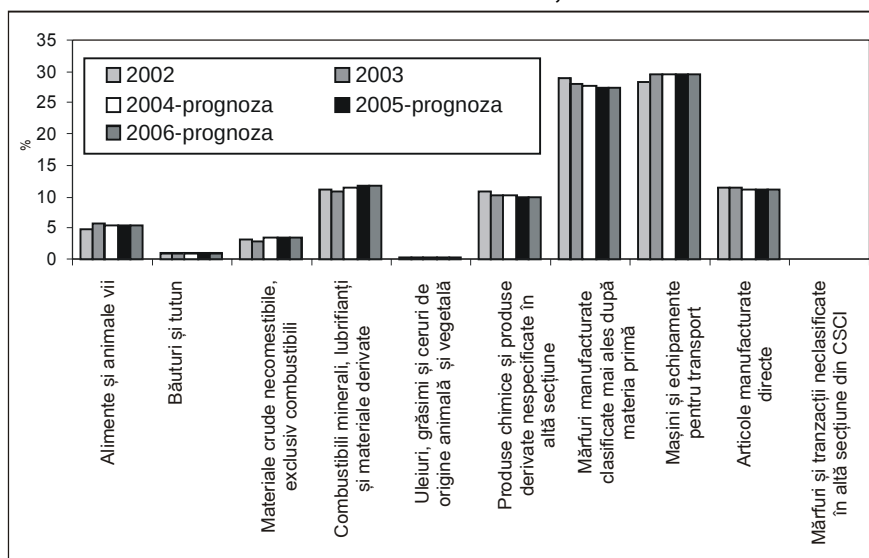
Figura 7.25
Structura previzionată pe perioada 2004-2006, în comparație cu anii anteriori, a exporturilor României, pe secțiuni conform SITC, REV.3



Analiza structurii previzionate pentru importurile pe aceste grupe de produse indică o tendință continuă de creștere doar la băuturi și tutun, materiale crude, necomestibile, exclusiv combustibili, combustibili minerali, lubrifianți și materiale derivate, mașini și echipamente pentru transport (figura 7.26). La grupa uleiuri, grăsimi și ceruri de origine animală și vegetală se pune în evidență o tendință de ușoară scădere a importurilor pe întreaga perioadă de prognoză.

Figura 7.26

Structura previzionată pe perioada 2004-2006, în comparație cu anii anteriori, a importurilor României, pe secțiuni conform SITC REV.3



Pe baza matricelor totale de tranziție pentru exporturile, respectiv importurile României pe marile categorii economice, s-au calculat structurile previzionate pentru fiecare din grupele considerate. Se observă astfel continuarea pe toată perioada prognozată a tendinței de creștere a ponderii exporturilor la grupele: aprovizionări industriale, combustibili și lubrifianți, bunuri de capital (excl. echipamente de transport) și părți și accesorii, bunuri nespecificate în altă parte în structura exportului (figura 7.27).

În ceea ce privește evoluția structurii importurilor pe perioada 2004-2006, s-a pus în evidență, de asemenea, o tendință de ușoară creștere a ponderii importurilor la grupele: aprovizionări industriale, combustibili și lubrifianți, bunuri de capital (exclusiv echipamente de transport) și părți și accesorii, bunuri nespecificate în altă parte (figura 7.28).

Figura 7.27

Structura previzionată pe perioada 2004-2006, în comparație cu anii anteriori, a exporturilor României, pe marile categorii economice

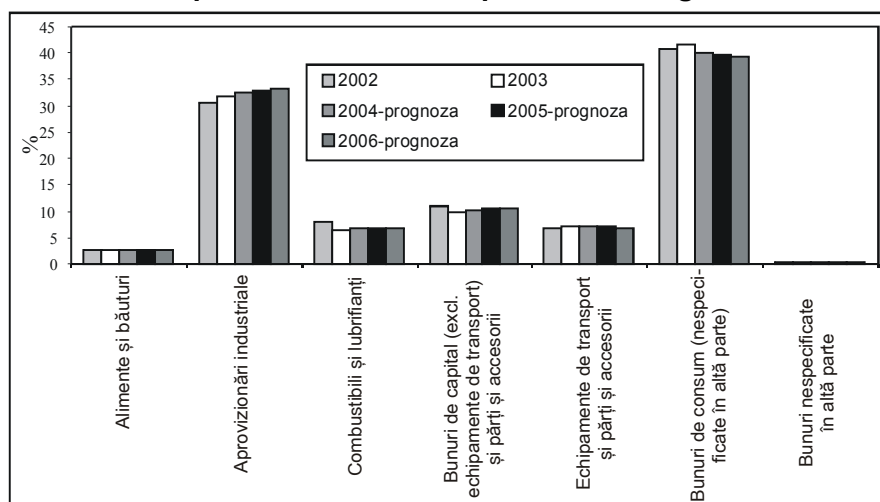
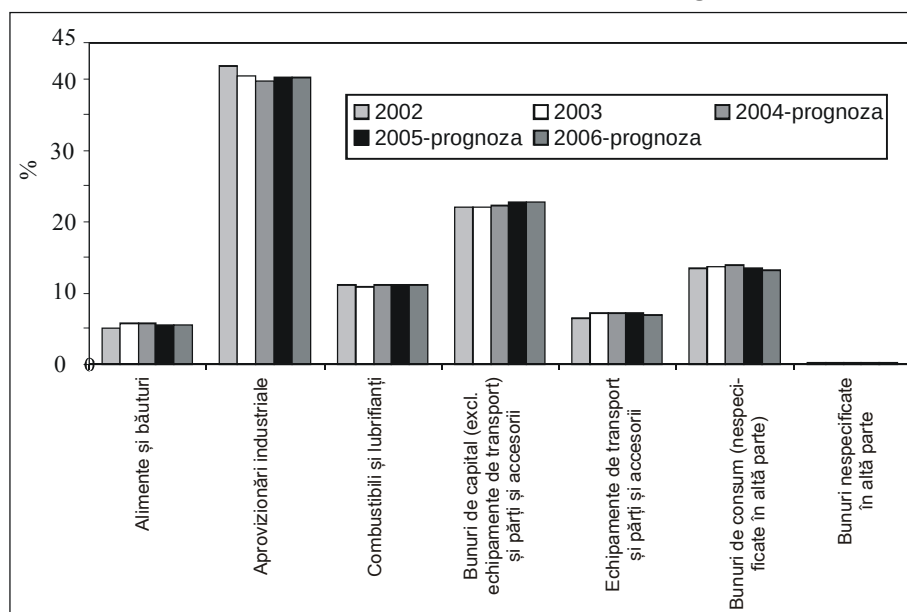


Figura 7.28

Structura previzionată pe perioada 2004-2006, în comparație cu anii anteriori, a importurilor României, pe marile categorii economice



7.3.2. Estimarea fluxurilor comerciale cu modelul gravitațional

7.3.2.1. Considerații teoretice

Modelul gravitațional se poate obține din diferite modele, precum modelul ricardian (comerț cu bunuri omogene – Eaton și Kortum, 2002), modelul Heckscher-Ohlin (fără ipoteza diferențierii producției – Deardorff, 1998) și modelele concurenței monopolistice (concurența monopolistică cu câștiguri crescătoare în funcție de scară - Helpman și Krugman, 1985). Din aceste modele, este de menționat că comerțul bilateral depinde nu numai de dimensiunea partenerilor și distanța dintre aceștia, ci și de distanța relativă – fluxurile comerciale bilaterale vor fi mai intense între perechile de țări care sunt mai depărtate de restul lumii decât între perechile de țări care sunt mai apropiate de restul lumii.

În ultimii ani, pentru cuantificarea nivelului comerțului potențial dintre diverse țări (inclusiv în țările cu o economie în tranziție), s-a utilizat modelul gravitațional. În lucrarea sa, E. Christie¹ prezintă modelul gravitațional sub forma:

$$M = kY_M^\beta Y_X^\gamma D^\delta \quad (20)$$

unde M este fluxul de importuri din țara X în țara M , Y_M și Y_X este PIB-ul țării M și al țării X , iar D este distanța geografică dintre capitalele celor două țări.

Dacă se logaritmează relația (20), forma lineară a modelului devine:

$$\text{Log}M = \alpha + \beta \text{Log}Y_M + \gamma \text{Log}Y_X + \delta \text{Log}D \quad (21)$$

Modelul gravitațional în această structură oferă rezultate destul de bune, dar mai sunt și alți factori care influențează nivelul fluxurilor comerciale. Deoarece acest model oferă o bună bază neutrală referitoare la nivelul la care ar trebui să fie fluxurile comerciale bilaterale, el a fost utilizat pentru studiul fluxurilor comerciale fie prea intense, fie prea reduse pentru grupuri specifice de țări. În acest scop, majoritatea estimărilor modelelor gravitaționale includ un anumit număr de variabile dummy, care testează efecte specifice, cum ar fi calitatea de membru al unui acord de comerț (NAFTA sau UE), frontieră comună, limbă comună etc. În acest caz, modelul devine:

$$\text{Log}(M) = \alpha + \beta \text{Log}(Y_M) + \gamma \text{Log}(Y_X) + \delta \text{Log}(D) + \sum_1^p \lambda_s G_s \quad (22)$$

Un lucru important atunci când se introduce un număr mare de variabile dummy este evitarea multicolinearității, lucru care se face asigurându-ne că nu există suprapunere simplă sau combinată excesivă între categoriile definite de variabilele dummy. Mai mult, magnitudinea și semnificația unei variabile dummy se modifică în funcție de care alte variabile dummy sunt deja incluse în model, chiar dacă acestea sunt

¹ E. Christie, Potential Trade in Southeast Europe: A Gravity Model Approach, "WIIW Working Papers", No. 21/2002, Viena, Austria.

complet independente între ele. De exemplu, magnitudinea unei variabile dummy privind apartenența la UE se va schimba substanțial dacă este pur și simplu adăugată modelului de bază sau este inclusă atunci când deja sunt prezente în model variabile dummy pentru apartenența la CEFTA, CIS sau alte categorii de variabile dummy. Aceasta arată că interpretarea mărimii coeficienților variabilelor dummy trebuie făcută întotdeauna ținând cont de celelalte variabile dummy incluse în model și de faptul că acestea are efect asupra mărimii coeficienților modelului de bază.

Deoarece modelul ia în considerare estimări cros-secționale ale comerțului potențial, Breuss și Egger (1999) argumentează că acestea nu sunt de încredere, deoarece există un grad înalt de eterogenitate în fluxurile comerciale bilaterale, iar fluxurile comerciale din Europa de Sud-Est sunt un bun exemplu în acest sens. Problema principală a analizei cros-secționale este aceea că în eșantion sunt incluse multe fluxuri comerciale care sunt fie anormal de intense, fie anormal de reduse, ceea ce mărește eroarea standard și duce la intervale de încredere mai mari. Compararea fluxurilor cu valorile centrale estimate, care corespund "comportamentului mediu", merită făcută atunci când focalizarea este asupra unor anumite fluxuri și când se iau în considerare anumiți factori locali specifici.

Măsurarea distanței reprezintă o altă problemă cu care se confruntă acest model. Distanța geografică este în sine o idee rezonabilă, totuși aceasta nu ia suficient de bine în considerare o serie de alte impedimente în calea relațiilor comerciale: barierele tarifare și netarifare, costurile reale curente de transport, tipul mijloacelor de transport, timpul de așteptare la graniță, calitatea infrastructurii de transport, proximitatea geografică a capitalelor etc. Modelul principal utilizează distanța geografică, dar o variantă separată a modelului poate lua în considerare și costurile de transport.

Pentru estimarea fluxurilor comerciale dintre țările din sud-estul Europei (Albania, Bulgaria, Bosnia-Herțegovina, Croația, Macedonia, România și fosta Iugoslavie) și țările UE, autorul a considerat trei parteneri mai importanți: Germania, Italia și Austria, fiind testate șapte variabile dummy diferite, pentru fiecare flux comercial dintre cele trei țări și fiecare țară din regiune. Singurele variabile dummy semnificative au fost cele referitoare la comerțul dintre cele trei țări membre UE și România și Bulgaria – ambele țări având acorduri de asociere la UE, în comparație cu restul țărilor din regiune. Însă variabile dummy pentru acordul de asociere la UE au fost deja incluse în model, ceea ce înseamnă că distorsiunea comerțului în favoarea Germaniei, Italiei și Austriei este destul de mare.

În ceea ce privește țările cu o economie în tranziție, autorul consideră că două elemente caracterizează situația lor actuală: PIB-ul sub potențial și integrarea incompletă în structurile internaționale. PIB-ul potențial poate fi introdus în model pentru a realiza o estimare a comerțului potențial, o

posibilitate de estimare fiind calcularea PIB-ului suplimentar generat de o absorbție parțială a șomajului, în ipoteza unei productivități a muncii constante. Autorul a sugerat ideea de a estima PIB-ul potențial în conformitate cu nivelul la care ar fi PIB dacă atât structura populației, cât și ratele șomajului ar fi "normale", adică similare cu cele din țările Europei Centrale. În acest sens, s-a calculat PIB-ul suplimentar creat în cazul în care raportul dintre șomajul total și populația totală ar fi același pentru țările din Europa de Sud-Est ca și cel din țările membre ale grupului de la Visegrad. Pentru anul 1999, s-a reestimat modelul de bază fără variabile dummy, pentru a obține o estimare mai corectă a fenomenului studiat.

Rezultatele obținute de autor pentru studiul fluxurilor bilaterale sunt prezentate în tabelul 7.9.

Tabelul 7.9

**Estimări ale fluxurilor bilaterale ale României determinate cu
modelul gravitațional**

Importator	Exportator	Flux actual (1999), mil. dolari	Estimare de bază	Estimare cu PIB potențial	Estimarea de bază cu dummy pentru acord de asociere la UE	Estimare cu PIB potențial și dummy pentru acord european de asociere	Estimare cu PIB potențial și dummy pentru acord de asociere la UE	Estimarea de bază cu dummy pentru acord de asociere la CEFTA
Germania	România	1894,45	431,582	438,340	766,491	778,544	866,354	1217,119
România	Germania	1778,40	744,795	754,901	1322,755	1340,794	1492,019	3219,103
Italia	România	2064,46	249,849	253,761	443,732	450,710	501,544	704,607
România	Italia	2039,60	398,836	404,248	708,333	717,993	798,974	1833,279
România	Austria	303,50	135,242	137,077	240,190	243,466	270,926	380,617
Austria	România	284,86	...	...	189,53	192,026	213,684	...
Ungaria	România	234,48	41,869	42,524	...	75,528	84,047	118,075
România	Ungaria	412,00	43,840	44,435	...	78,921	87,823	123,380

Sursa: Date preluate din E. Christie, Potential Trade in Southeast Europe: A Gravity Model Approach, "WIIW Working Papers", No. 21/2002, Viena, Austria.

Analiza rezultatelor obținute de autor indică faptul că fluxurile dintre România și cele trei țări sunt deja peste potențial: importurile Germaniei din România sunt duble față de nivelul potențial, iar cele ale Italiei de patru ori mai mari (Italia pare a avea o "relație specială" cu România în ambele direcții). Această situație poate continua și pe viitor (la fel, există relații speciale și între țările membre ale OECD), deoarece nu există dovezi că

România și-ar ignora vreun alt partener potențial important, cel mult aceste niveluri putând crește pe măsura creșterii PIB.

În lucrarea lor, F. Kimura și H-H. Lee¹ prezintă ecuația standard gravitațională sub forma:

$$T_{ij} = G_i^{\beta_1} \times G_j^{\beta_2} \times D_{ij}^{\beta_3} \times R_i^{\beta_4} \times R_j^{\beta_5} \times E_{ij} \quad (23)$$

unde: T_{ij} = fluxurile comerciale bilaterale (exporturile sau importurile) dintre țara i și țara j ,

G_i = masa economică a țării i ;

G_j = masa economică a țării j ;

D_{ij} = distanța geografică dintre capitalele țărilor i și j ;

R_i = distanța relativă a țării i ;

R_j = distanța relativă a țării j ;

E_{ij} = termenul eroare.

Prin logaritmare, ecuația devine:

$$\begin{aligned} \text{Log } T_{ij} = & \beta_1 \times \log G_i + \beta_2 \times \log G_j + \beta_3 \times \log D_{ij} + \\ & + \beta_4 \times \log R_i + \beta_5 \times \log R_j + \log E_{ij} \end{aligned} \quad (24)$$

Dacă se utilizează date panel, ecuația gravitațională de bază poate fi scrisă sub forma:

$$\begin{aligned} \text{TRADE}_{ijt} = & \beta_1 \text{GDP}_{it} + \beta_2 \text{GDP}_{jt} + \beta_3 \text{DISTANCE}_{ijt} + \\ & + \beta_4 \text{REMOTENESS}_{it} + \beta_5 \text{REMOTENESS}_{jt} + \gamma_i + \gamma_j + \gamma_{ij} + \delta_t + \varepsilon_{ijt} \end{aligned} \quad (25)$$

unde: TRADE_{ijt} = logaritmul fluxurilor comerciale bilaterale (exporturi sau importuri) dintre țara i și țara j la momentul t ;

GDP_{it} = logaritmul PIB-ului țării i la momentul t ;

GDP_{jt} = logaritmul PIB-ului țării j la momentul t ;

DISTANCE_{ijt} = logaritmul distanței geografice dintre capitalele țării i și țării j ;

REMOTENESS_{it} = logaritmul distanței relative a țării i la momentul t = $\log(1/\sum_{it}(\text{GDP}_{it}/\text{GDP}_{wt})/\text{DISTANCE}_{ij})$;

GDP_{wt} = PIB-ul mondial la momentul t ;

REMOTENESS_{jt} = logaritmul distanței relative a țării j la momentul t = $\log(1/\sum_{jt}(\text{GDP}_{jt}/\text{GDP}_{wt})/\text{DISTANCE}_{ij})$;

γ_i = efectele fixe referitoare la țara raportoare (i);

γ_j = efectele fixe referitoare la țara parteneră (j);

γ_{ij} = efectele fixe referitoare la perechea de țări i și j ;

δ_t = efectele fixe de timp;

ε_{ijt} = termenul perturbației aleatoare.

¹ F. Kimura, H-H. Lee, The Gravity Equation in International Trade in Services, European Trade Study Group Conference, University of Nottingham, September 9-11, 2004.

Pentru obținerea unor estimări cât mai bune, autorii au adăugat la variabilele menționate și altele explicative:

ADJACENCY_{ij} = variabilă dummy pentru perechile de țări care au o frontieră terestră comună;

RTA_{ij} = variabilă dummy care ia valoarea 1 dacă două țări *i* și *j* sunt membre ale aceluiași acord de comerț regional;

EFW_{it} și EFW_{jt} = indicii libertății economice ale țărilor *i* și *j* la momentul *t* (calculați și publicați de Fraser Institute of Canada, începând cu anul 1996), care măsoară gradul libertății economice în 5 domenii: dimensiunea guvernului, structura legislativă și securitatea drepturilor de proprietate, accesul la finanțare solidă, libertatea de angajare în relații comerciale internaționale, reglementarea creditului, forței de muncă și afacerilor;

LANGUAGE_{ij} = variabilă dummy pentru țările care utilizează aceeași limbă (sau au o cultură comună).

De asemenea, în model se face presupunerea că toate tipurile de efecte fixe, cu excepția celui temporal (dummy temporal, δ_t în model), sunt restricționate să egaleze o constantă, $\alpha = \gamma_i + \gamma_j + \gamma_{ij}$

Modelul astfel prezentat a fost utilizat pentru estimarea exporturilor și importurilor bilaterale de servicii pentru 26 de state membre ale OECD și partenerii comerciali ai acestora în anii 1999 și 2000 (dintre acestea, doar în cazul a 10 există înregistrări statistice complete pentru cei doi ani consecutivi analizați) și efectuarea de comparații cu exporturile și importurile de mărfuri. Rezultatele privind exporturile și importurile de mărfuri a 10 state membre OECD cu 47 de țări parteneri sunt prezentate în tabelele 7.10 și 7.11.

Tabelul 7.10

Determinanții exporturilor de mărfuri

	Model cu efecte de timp fixate			OLS cu medie pe doi ani		
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
GDP _i	0,950*** (0,039)	0,949*** (0,039)		0,947*** (0,055)	0,946*** (0,055)	
GDP _j	0,696*** (0,030)	0,758*** (0,030)		0,695*** (0,043)	0,761*** (0,043)	
POPULATION _i			0,930*** (0,046)			0,922*** (0,046)
POPULATION _j			0,734*** (0,032)			0,737*** (0,045)
PCGDP _i			1,184*** (0,315)			1,258*** (0,470)

	Model cu efecte de timp fixate			OLS cu medie pe doi ani		
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
PCGDP _i			0,494			0,469
			(0,056)			(0,081)
DISTANCE	-0,510***	-0,484***	-0,507***	-0,514***	-0,491***	-0,512***
	(0,056)	(0,055)	(0,056)	(0,079)	(0,077)	(0,079)
REMOTENESS _i	-0,059	-0,058	-0,076***	0,057	-0,057	-0,081
	(0,064)	(0,064)	(0,067)	(0,091)	(0,090)	(0,095)
REMOTENESS _i	0,306***	0,115	0,189**	0,310***	0,109	0,180
	(0,082)	(0,080)	(0,085)	(0,115)	(0,113)	(0,120)
ADJACENCY	0,562***	0,542***	0,552***	0,561**	0,540**	0,552**
	(0,196)	(0,194)	(0,194)	(0,276)	(0,274)	(0,273)
RTA	0,278**	0,478***	0,357**	0,265	0,462**	0,345*
	(0,139)	(0,132)	(0,139)	(0,197)	(0,186)	(0,196)
EFW _i	-0,66		-0,038	-0,029		-0,010
	(0,097)		(0,097)	(0,070)		(0,070)
EFW _i	0,296**		0,488***	0,153***		0,264***
	(0,037)		(0,059)	(0,027)		(0,043)
EFWRESID _i		-0,050			-0,019	
		(0,096)			(0,069)	
EFWRESID _i		0,507***			0,274***	
		(0,059)			(0,043)	
LANGUAGE	0,051	-0,058	-0,048	0,041	-0,088	0,073
	(0,145)	(0,146)	(0,147)	(0,204)	(0,207)	(0,208)
YEAR99	-0,164*	-0,102	-0,252***			
	(0,088)	(0,076)	(0,091)			
CONSTANT	-29,720***	-28,368***	-31,032***	-30,102***	-28,766***	-32,236***
	(1,523)	(1,389)	(2,998)	(2,179)	(1,966)	(4,476)
Număr de observații	794	794	794	397	397	397
R ² ajustat	0,695	0,699	0,702	0,695	0,701	0,702

Notă: 1. Pentru coloanele (1), (2) și (3), estimările sunt efectuate cu modelul cu timp fixat. 2. Pentru coloanele (4), (5) și (6), estimările sunt efectuate cu OLS cu medii pe doi ani ale datelor. 3. Toate variabilele sunt logaritmuate, cu excepția indicilor libertății economice (EFW și EFWRESID) și a variabilelor binare (ADJACENCY, RTA și LANGUAGE). 4. Erorile standard sunt arătate în paranteze. 5. ***, ** și * denotă niveluri de semnificație de 1, 5 și 10 procente.

Sursa: F. Kimura, H-H. Lee, The Gravity Equation in International Trade in Services, European Trade Study Group Conference, University of Nottingham, September 9-11, 2004.

Tabelul 7.11

Determinanții importurilor de mărfuri

	Model cu efecte de timp fixate			OLS cu medie pe doi ani		
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
GDP _i	0,821*** (0,042)	0,826*** (0,041)		0,822*** (0,059)	0,825*** (0,058)	
GDP _i	0,668*** (0,033)	0,726*** (0,032)		0,668*** (0,046)	0,729*** (0,046)	
POPULATION _i			0,778*** (0,049)			0,769*** (0,070)
POPULATION _i			0,715*** (0,033)			0,718*** (0,048)
PCGDP _i			1,335*** (0,335)			1,477*** (0,502)
PCGDP _i			0,409 (0,060)			0,386 (0,086)
DISTANCE	-0,450*** (0,060)	-0,442*** (0,058)	-0,442*** (0,059)	-0,453*** (0,085)	-0,449*** (0,082)	-0,446*** (0,084)
REMOTENESS _i	-0,040 (0,069)	-0,037 (0,067)	-0,076*** (0,071)	-0,046 (0,098)	-0,045 (0,096)	-0,094 (0,101)
REMOTENESS _i	0,159* (0,087)	-0,113 (0,085)	0,005 (0,091)	0,162 (0,124)	-0,018 (0,120)	-0,004 (0,128)
ADJACENCY	0,757*** (0,209)	0,734*** (0,206)	0,747*** (0,206)	0,757** (0,297)	0,733** (0,292)	0,750** (0,292)
RTA	0,247* (0,149)	0,390*** (0,140)	0,351** (0,148)	0,234 (0,212)	0,372* (0,198)	0,337 (0,210)
EFW _i	0,293*** (0,104)		0,334*** (0,103)	0,156** (0,075)		0,185** (0,075)
EFW _i	0,250*** (0,040)		0,493*** (0,062)	0,128*** (0,029)		0,264*** (0,046)
EFWRESID _i		0,306*** (0,102)			0,166** (0,074)	
EFWRESID _i		0,505*** (0,062)			0,271*** (0,046)	
LANGUAGE	0,191 (0,155)	0,047 (0,155)	0,078 (0,156)	0,186 (0,220)	0,021 (0,221)	0,059 (0,222)
YEAR99	-0,310*** (0,094)	-0,109 (0,080)	-0,436*** (0,096)			
CONSTANT	-29,124*** (1,629)	-23,410*** (1,472)	-30,580*** (3,185)	-27,693*** (2,343)	-23,780*** (2,095)	-32,604*** (4,780)

	Model cu efecte de timp fixate			OLS cu medie pe doi ani		
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
Număr de observații	794	794	794	397	397	397
R ² ajustat	0,640	0,651	0,652	0,637	0,650	0,650

Notă: 1. Pentru coloanele (1), (2) și (3), estimările sunt efectuate cu modelul cu timp fixat. 2. Pentru coloanele (4), (5) și (6), estimările sunt efectuate cu OLS cu medii pe doi ani ale datelor. 3. Toate variabilele sunt logaritmuate, cu excepția indicilor libertății economice (EFW și EFWRESID) și a variabilelor binare (ADJACENCY, RTA și LANGUAGE). 4. Erorile standard sunt arătate în paranteze. 5. ***, ** și * denotă niveluri de semnificație de 1, 5 și 10 procente.

Sursa: F. Kimura, H-H. Lee, The Gravity Equation in International Trade in Services, European Trade Study Group Conference, University of Nottingham, September 9-11, 2004.

7.3.2.2. Estimarea fluxurilor comerciale ale României cu ajutorul modelului gravitațional

Rezultatele obținute de diverși autori utilizând diferite variante ale modelului gravitațional au avut la bază ipoteze suplimentare proprii asupra unor parametri ai modelului, precum și tehnicile de panel.

Pe baza datelor referitoare la comerțul exterior al României existente în anuarul de comerț exterior și buletinele statistice ale Institutului Național de Statistică, s-a elaborat o variantă simplificată a modelului gravitațional care să caracterizeze fluxurile comerciale bilaterale ale României.

Astfel, s-a utilizat o ecuație generală simplificată, de forma:

$$\text{LnTRADE}_{it} = C1 + C2 \times \text{LnPIB}_{it} + C3 \times \text{LnDIST}_i + C4 \times \text{LnREMRO}_{it} + C5 \times \text{Dlohn} + C6 \times \text{Due} + C7 \times \text{Dcefta} \quad (26)$$

unde: LnTRADE_{it} = logaritmul natural al exporturilor sau importurilor României către/din țara i în anul t ;

LnPIB_{it} = logaritmul natural al PIB-ului țării partenere i în anul t . De asemenea, în unele ecuații s-a utilizat și variabila LnPIBLOC_{it} = logaritmul natural al PIB-ului pe locuitor al țării partenere i în anul t ;

LnDIST_i = logaritmul natural al distanței dintre capitala României și cea a țării partenere i ;

LnREMRO_{it} = logaritmul natural al distanței relative dintre România și țara parteneră i la momentul t , $\text{REMRO}_{it} = 1/(\text{PIBRO}_t/\text{PIB}_i)$;

Dlohn = variabilă dummy pentru fluxuri comerciale semnificative cu produse lohn între România și țara i ;

Due = variabilă dummy pentru apartenența la Uniunea Europeană;

Dcefta = variabilă dummy pentru apartenența la CEFTA.

Pentru obținerea unor rezultate semnificative, în ecuație au fost introduse variabile dummy corespunzătoare unor fluxuri semnificative cu produse de tip lohn între România și țările partenere, apartenenței la Uniunea Europeană și apartenenței la CEFTA. Studiul fluxurilor bilaterale s-a realizat pentru schimburile comerciale (exporturi și importuri) ale României cu cele 15 țări membre ale UE-15 și cu Republica Cehă, Polonia și Ungaria în anii 2000 și 2003. Analiza acestora pune în evidență faptul că indicatorii statistici necesare acceptării unei ecuații au fost în general îndepliniți (de exemplu, R^2 variază între 0,687 și 0,882 în anul 2000 și între 0,818 și 0,926 în anul 2003, iar testul Durbin-Watson între 1,693 și 2,310 în anul 2000 și între 1,707 și 2,290 în anul 2003).

Modelul gravitațional în variantă simplificată, ca și cele utilizate de autorii anterior menționați, contribuie la analiza nivelurilor potențiale ale comerțului bilateral, prin furnizarea unor repere relativ simple, bazate pe dimensiunea economică și distanța geografică dintre țările partenere studiate. Datorită influenței diversilor factori necuantificați de model, acesta are o capacitate limitată de prognoză a fluxurilor comerciale. În același timp, modelul poate fi utilizat pentru a pune în evidență influențele determinante ale unor variabile (factori) asupra fluxurilor comerciale. Datorită faptului că modelul permite utilizarea unor indicatori macroeconomici și calitativi, informațiile furnizate de estimările realizate cu ajutorul acestuia pot fi utile în elaborarea politicilor de comerț exterior ale unei țări.

7.4. Concluzii

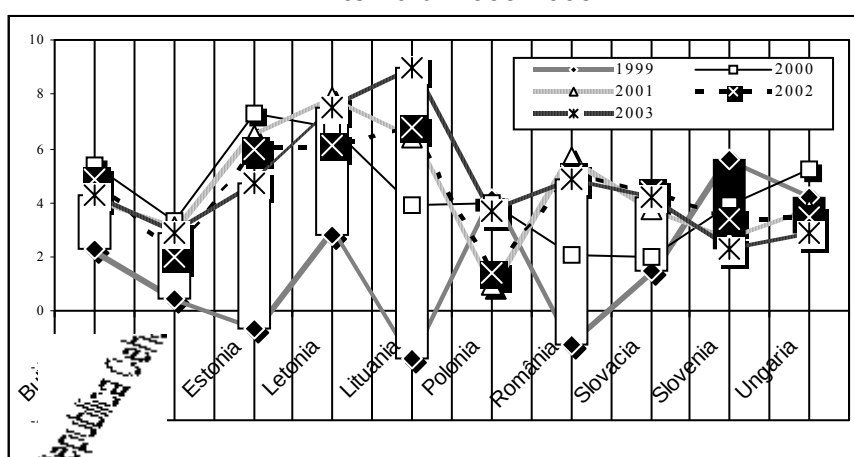
Economiile în tranziție au înregistrat, în intervalul 2000-2003, evoluții, în general, pozitive. Trendul ascendent al consumului privat și al exporturilor au susținut creșterea economică, PIB real al statelor din Europa Centrală și de Est crescând, în 2003, în medie cu 3,9%. Cele mai mari rate de creștere au fost înregistrate de Lituania (9,0%), Letonia (7,5%) România (4,9%) și Estonia (4,7%). Cea mai mare performanță a fost realizată de economia poloneză, de la 1,4% în 2002 la 3,7% în 2003.

Deși România a realizat unele progrese importante în procesul trecerii la economia de piață funcțională, lipsa unor măsuri decisive în ceea ce privește întreprinderile de stat și a unor politici mai stabile în domeniile esențiale legate de comerț nu i-au permis să finalizeze în întregime reformele din economie. Tendințele favorabile creșterii economice din anii 2000 nu au influențat în același mod activitatea de comerț exterior. Deteriorarea poziției contului curent, finanțat pe termen scurt prin apelul la datoria externă, relevă ritmul lent al restructurărilor la nivel macroeconomic și importanța consolidării tendințelor pozitive din economia românească.

Activitatea de comerț exterior s-a situat pe un trend ascendent în intervalul 2000-2003, cu o amplitudine în scădere începând cu anul 2002, situație determinată de recesiunea din Uniunea Europeană, de competiția de pe piețele internaționale, mai ales în cazul țărilor candidate la aderare.

Figura 7.29

**Evoluția PIB real în economiile în tranziție,
în intervalul 1999-2003**



În cazul țării noastre, efectele din comerțul exterior în domeniul competitivității au fost influențate totodată și de factori interni, respectiv majorarea cotei de impozitare a profitului din comerț exterior de la 6% la 12,5%, creșterea costului unitar cu forța de muncă în ramurile cu avantaj comparativ în exterior (cele care practică lohnul). Accelerarea importurilor comparativ cu exporturile a fost o caracteristică generală pentru țările în tranziție, fenomen accentuat la nivelul economiei românești. S-a apelat la importuri pentru completarea ofertei interne de bunuri de capital, bunuri de consum pentru populație, produse vegetale (urmare a unor ani agricoli cu producții scăzute, datorită evoluției factorilor climaterici), produse energetice etc.

Volumul investițiilor străine directe din economiile în tranziție au scăzut de la 19225,4 mil. euro în anul 1999 la 10888,2 milioane euro în anul 2003. Anul de vârf a fost 2002, cu un volum total al investițiilor de 25651,7 milioane euro. Polonia, Republica Cehă și Ungaria au beneficiat de cel mai mare flux de investiții, României revenindu-i între 4% și 6% din ISD în perioada 1999-2002 și peste 14% în anul 2003.

Comerțul exterior al UE cu țările candidate, considerate un grup de țări partenere, a crescut mai repede decât schimburile sale totale. Ponderea țărilor candidate în schimburile comerciale ale Uniunii Europene a crescut

de la 11% în anul 1995 la 14% în anul 2001, creștere mai mult pe partea de exporturi decât de importuri. Exporturile țărilor candidate spre UE au crescut în aceeași perioadă de la 12% la 15%, în timp ce importurile, de la 10% la 13%. Relațiile comerciale ale UE cu țările candidate sunt structurate cu cele mai mari țări în termeni de PIB și populație. Aceasta explică proporția importantă și creșterea fluxurilor de la 68% în 1995 la 72% în 2001 pentru importuri și, respectiv, de la 69% la 70% pentru exporturile UE cu ansamblul țărilor candidate.

Primii patru parteneri comerciali din grupul țărilor candidate, în perioada 1995-2001, sunt Polonia (la exporturi de la 22% la 23%, la importuri de la 22% la 20%) Republica Cehă (la exporturi de la 16% la 18%, la importuri de la 16% la 19%), Ungaria (la exporturi de la 12,5 la 16%, la importuri de la 14% la 18%) și Turcia (la exporturi de la 19% la 13%, la importuri de la 17% la 15%). Locurile cinci, șase și șapte sunt împărțite între România (la exporturi de la 5% la 7%, la importuri de la 6% la 7%), Slovacia (la exporturi pentru cei doi ani și la importuri de la 8% la 5%) și Slovenia (la exporturi de la 7% la 6%, la importuri de la 8% la 5%).

Structural, fluxul comercial între cele două grupuri de țări – UE și țările candidate – se caracterizează prin diminuarea proporției produselor din sectorul primar și un progres net la grupa mașini și vehicule de transport (ponderea acestora s-a dublat în anii 1995-2001). Totodată, importurile de produse chimice și alte produse manufacturate înregistrează o curbă descendentă: primele de la 6% la 4%, iar următoarele de la 51% la 42%. O tendință similară poate fi relevată și la exporturi.

În perioada 1995-2001, UE înregistrează un excedent comercial cu țările candidate, surplus provenit din diferențele la importurile de produse chimice, mașini și echipamente de transport. La categoria produselor primare noncomestibile – 24 (lemn și plută), 21 (piei crude, piei tăbăcite și blănuri brute), 25 (pastă de hârtie și deșeuri de hârtie) și 26 (fibre textile), deficitul este în creștere, persistând soldul deficitar pe toată perioada.

În termeni de produse, principalele excedente comerciale ale UE se află la mărfurile din secțiunea 7 – 74 (mașini și aparate industriale cu aplicații generale) și 72 (mașini și aparate specializate pentru industrii specifice).

Deficitele cele mai ridicate sunt la mobilă și părțile ei (82), la produsele primare (24 - lemn și plută, 32 - cărbune, 05 - fructe și legume) și îndeosebi la îmbrăcăminte și accesorii pentru îmbrăcăminte (84), excedentare în anul 1995 și prezentând un deficit din ce în ce mai important după 1998. În anul 2001, pentru prima oară, UE înregistrează deficit comercial la grupa 76 - aparate și echipamente de telecomunicații.

Pentru țara noastră, la nivelul întregii economii, pentru întreaga perioadă și pentru toate relațiile comerciale analizate, au fost revelate o serie de aspecte, dintre care amintim:

- avantaje comparative la grupele de produse cu valoare adăugată redusă, mari consumatoare de forță de muncă și/sau materii prime și/sau energo-intensive;
- dezavantaje comparative la grupele de produse intensive în capital și de nivel tehnologic mediu sau înalt (deși, în ultimii doi ani, s-au înregistrat diminuări ale dezavantajelor și chiar ușoare avantaje comparative și la astfel de grupe de produse);
- analiza poziției competitive a țărilor recent intrate în UE și candidate la aderare sugerează un proces general de convergență al acestora către nivelul de trai din țările UE-15;
- trăsături încurajatoare ale procesului de convergență sunt progresul relativ rapid al unora dintre țările recent intrate în Uniunea Europeană în industriile sofisticate din punct de vedere tehnologic și relativ rapida deplasare spre produsele de calitate mai înaltă în cadrul comerțului intraindustriale. Astfel, țări mai avansate au înregistrat progrese mai rapide în ceea ce privește ajustarea structurilor lor industriale în raport cu cele ale țărilor UE-15 mai avansate. În special Ungaria și Republica Cehă (dintre cele analizate) și-au diminuat rapid specializările în industriile intensive în forță de muncă și nivel de calificare redus și au făcut progrese în industriile impulsionate de tehnologie și cu nivel de calificare înalt;
- diferențele mari de performanțe ale țărilor individuale arată riscul emergenței unui model nucleu-periferie în rândul acestor țări.
În acest sens, trebuie subliniat aspectul referitor la apariția și persistența unui “prizonierat” al anumitor țări (printre care și România) în modele de specializare în industrii intensive în forță de muncă, în resurse naturale și nivel de calificare redus.
Astfel, ca rezultat al modelelor diferite de specializare, țările analizate au o prezență relativ importantă în trei grupe de industrii prelucrătoare: ramuri intensive în forță de muncă, cu nivel de calificare scăzut, ramuri intensive în resurse naturale și ramuri mai sofisticate, cu nivel de calificare mediu spre înalt;
- provocările cărora trebuie să le facă față aceste țări includ implementarea cu succes a legislației comunitare existente. Măsurile de politică necesare pentru a satisface condițiile de intrare în uniunea monetară, inclusiv politica cursului valutar, sunt, de asemenea, de natură să afecteze poziția competitivă a întreprinderilor din aceste țări. În același timp, accesul oficial la piața unică internă va încuraja mai departe investițiile străine directe în noile state membre și va susține integrarea lor mai adâncă în rețelele de producție paneuropene. Datele disponibile arată că regiunile de la granița cu UE-15 au

beneficiat deja mai mult de pe urma fluxurilor mărite de ISD și au înregistrat îmbunătățiri mai rapide ale infrastructurii;

- Cercetările privind impactul așteptat al extinderii asupra membrilor UE-15 au reliefat două aspecte: pe termen lung, pe baza stocurilor lor de capital uman, țările recent intrate în UE și candidate ar trebui să aibă avantaj comparativ în industriile intensive în capital uman și astfel să concureze în principal cu țările nordice ale UE-15; pe termen scurt, analiza fluxurilor comerciale sugerează că țările candidate au avantaj comparativ în industriile intensive în capital și forță de muncă și concurează cu țările sudice ale UE-15 (în acest sens, Grecia și Portugalia se pot dovedi cele mai vulnerabile la concurența acestor țări). În plus, regiunile UE-15 care sunt mai apropiate de granițele uniunii cu statele recent intrate și candidate vor fi mai afectate decât cele mai îndepărtate (acest aspect se referă în special la Germania și Austria, care au deja gradul cel mai înalt de integrare comercială cu țările candidate, iar ulterior situația se va extinde probabil și la cazul Ungariei).

În conjunctura actuală, factorii de decizie utilizează diverse metode și tehnici de estimare care să le permită studiul evoluției macroeconomice și totodată să le ofere suportul științific pentru prognoza fenomenelor și proceselor economice. În acest sens, lanțurile și procesele Markov constituie modele probabilistice importante în analiza și studierea sistemelor complexe din diverse domenii de activitate. Aplicarea metodelor de modelare markoviană la evoluția și prognoza comerțului exterior al României pe diverse structuri s-a efectuat, conform teoriei, pentru termen scurt (1 an), evidențiind sectoarele și grupele de produse cu tendințe de creștere și descreștere.

De asemenea, modelul gravitațional în variantă simplificată poate contribui la analiza nivelurilor potențiale ale comerțului bilateral al României, prin furnizarea unor repere relativ simple, bazate pe dimensiunea economică și distanța geografică dintre aceasta și țările partenere studiate. Datorită influenței diverșilor factori necuantificați de model, acesta are o capacitate limitată de prognoză a fluxurilor comerciale. În același timp, modelul poate fi utilizat pentru a pune în evidență influențele determinante ale unor variabile (factori) asupra fluxurilor comerciale. Datorită faptului că modelul permite utilizarea unor indicatori macroeconomici și calitativi, informațiile furnizate de estimările realizate cu ajutorul acestuia pot fi utile în elaborarea politicilor de comerț exterior ale unei țări.

Pentru activitatea de analiză și previziune a evoluției fluxurilor comerciale în conjunctura actuală, considerăm că este utilă realizarea unei baze informaționale care să cuprindă date anuale și trimestriale referitoare la diverși indicatori macroeconomici și să permită utilizarea unor metode

descriptive de analiză a datelor (metoda componentelor principale, metoda analizei factoriale etc.) și programe specializate de prelucrare a acestora. Aceste elemente sunt necesare în vederea realizării unor corelații optime între fluxurile comerciale și ceilalți parametri considerați, precum și pentru elaborarea unor prognoze pe termen scurt și mediu.

De asemenea, un aspect important al îmbunătățirii bazei informaționale pentru activitatea de analiză și previziune a exporturilor și importurilor în concordanță cu nevoile modelării domeniului și standardele UE îl reprezintă corectitudinea, coerența și comparabilitatea datelor statistice. În acest sens, considerăm ca necesară uniformizarea și actualizarea seriilor de date publicate de INS (actualmente "întrerupte" din cauza trecerii la euro ca unitate valorică de raportare).

Având în vedere obiectivul prioritar al aderării la Uniunea Europeană și al integrării în economia comunitară, aceste rezultate nu ar trebui să-i dezarmeze pe factorii de decizie politică și economică și pe agenții economici, ci ar trebui să conducă la adoptarea și promovarea unor politici și măsuri macro și microeconomice coerente, permanente și agresive, direcționate spre creșterea avantajelor și diminuarea dezavantajelor comparative și competitive (politici macroeconomice adecvate, focalizate pe asigurarea unei dezvoltări economice rapide, continue și sustenabile, politici sectoriale pertinente acolo unde este posibilă implementarea lor, creșterea investițiilor – îndeosebi a celor străine - și modificări ale structurii acestora în favoarea sectoarelor cu intensitate mare a tehnologiilor, cunoștințelor și calificării înalte a forței de muncă, asigurarea unui mediu de afaceri stimulat, politici adecvate în domeniul comerțului exterior, diminuarea cheltuielilor de producție și creșterea calității produselor etc.)¹.

Bibliografie

Aiginger, K., *Europe's position in quality competition*, Background report for "The European Competitiveness Report 2000", European Commission, Enterprise Policy – "Enterprise Paper", No. 4/2001, Brussels, Belgium

¹ Mai ales având în vedere faptul că, la Summit-ul de la Lisabona din anul 2000, Comisia Uniunii Europene a stabilit drept obiectiv major transformarea UE până în anul 2010 în spațiul economic cel mai dinamic și competitiv, bazat pe cunoștințe-informație, din întreaga lume.

- Allen, T., *Specialisation of candidate countries in relation to EU*, *Statistics in Focus* – “External Trade”, No. 6/2001, Eurostat, Luxemburg, 2001.
- Alvin, C., *Multivariate Statistical Interface and Application*, Ed. A. Wiley Interscience Publication, John Wiley & Sons. Inc., 1998
- Ashley, Steel E.; Guttorp, P.; Anderson, J.J.; Caccia, D.C., *A Simple Markov Chain*, National Research Center for Statistics and the Environment, University of Washington, 2002
- Blanke, J.; Lopez-Claros, A., *The Lisbon Review 2004: An Assessment of Policies and Reforms in Europe*, World Economic Forum, Geneva
- Chilian, M.N., *Competitivitatea exporturilor românești reflectată în indicatorii statistici*, lucrare prezentată la al doilea Simpozion științific internațional de statistică “Statistica – Problema fiecăruia. Calitate-cunoaștere-management-armonizare europeană”, Academia de Studii Economice – Facultatea de Cibernetică, Statistică și Informatică Economică, București, 19-20 noiembrie 2004, publicată pe CD-ROM, Editura ASE București, 2004
- Chilian, M.N., *Comerțul exterior al României – evoluții și tendințe în perspectiva integrării în Uniunea Europeană*, Cap 4.2. din studiul “Consumul între resurse și nevoi. Teorie și practică în perspectiva aderării la UE”, coord. M. Iordan, partea a II-a, Institutul de Prognoză Economică, INCE, Academia Română, București, decembrie 2004.
- Chilian, M.N.; Iordan, M.; Iordache, F., *Competitivitatea exporturilor românești – comparații cu țări din spațiul Uniunii Europene*, Conferința economică internațională “Binomul sărăcie-bogăție și integrarea României în Uniunea Europeană”, Universitatea “Lucian Blaga” din Sibiu, Facultatea de Științe Economice, Sibiu, 20-21 mai 2005, Vol. I, Editura Universității “Lucian Blaga” din Sibiu, 2005
- Christie, E., *Potential Trade in Southeast Europe: A Gravity Model Approach*, “WIIW Working Papers”, No. 21/2002, Viena, Austria
- Dulleck, U.; Foster, N.; Steher R. și Worz, J., *Dimensions of Quality Upgrading in CEECs*, “WIIW Working Papers”, No. 29, April 2004, Viena, Austria
- Fontagne, L.; Fredenberg, M., *Intra-Industry Trade Methodological Issues Reconsidered*, “CEPII Working Paper”, No. 97-01

-
- Fredenberg, M., Lemoine, F., *Central and Eastern European Countries in the International Division of Labour in Europe*, "CEPII Working Paper", No. 05/1999
- Gaetano, J.; Galego, A.; Vaz, E.; Vieira, C., *The Eastward Enlargement of the Eurozone Trade and FDI*, "Ezoneplus Working Paper", No. 7, August 2002, Jean Monnet Centre of Excellence, Freie Universitat Berlin, Germany
- Gilchrist, W., *Statistical Forecasting*, Editura John Willy & Sons, 1976
- Gujarati, N., *Basic Econometric*, Ed. The McGraw-Hill Int. Editions, 1995
- Havlik, P.; Landesmann, M.; Romisch, R.; Stehrer, R.; Gillsater, B., *Final Report: Competitiveness of Industry in CEE Candidate Countries – Composite Paper*, WIIW, July 2001, Viena, Austria.
- Iancu, A., *Teorii ale avantajului, dezvoltarea industrială și integrarea europeană*, "Oeconomica", nr. 3-4/2000, SOREC, IRLI, București, 2000
- Iordan, M.; Albu, L.L.; Nicolae, M.; Chilian, M.N., *Modelarea comerțului exterior pe plan internațional. Tehnici markoviene pentru studiul și prognoza evoluției comerțului exterior*, în Gh. Zaman, V. Vasile (coord.), "Evoluții structurale ale exportului în România. Model de prognoză a exportului și importului pe ramuri CAEN", Academia Română, INCE, Institutul de Economie Națională, Editura Expert, București, 2004
- Iordan, M.; Chilian, M. N., *Analiza statistico-economică a comerțului exterior al României în context european*, în "Economia dezvoltării durabile", a IX-a Sesiune națională de comunicări științifice a Facultății de Management, Universitatea Ecologică București, 25 noiembrie 2004, editori M. Molnar și C. Grigoruț, Editura BREN, București, 2005
- Iordan, M.; Chilian, N.; Iordache, F., *Evoluții și tendințe în comerțul exterior al României în perspectiva integrării în Uniunea Europeană*, Conferința economică internațională "Binomul sărăcie-bogăție și integrarea României în Uniunea Europeană", Universitatea "Lucian Blaga" din Sibiu, Facultatea de Științe Economice, Sibiu, 20-21 mai 2005, Vol. I, Editura Universității "Lucian Blaga" din Sibiu, 2005
- Iordan, M.; Chilian, M.N., *Dinamica comerțului exterior al României în contextul globalizării*, lucrare prezentată la a XIX-a Sesiune de comunicări științifice cu participare internațională "NAV. MAR.EDU 2005", Academia Navală "Mircea cel Bătrân", Constanța, 2-4 iunie 2005, publicată pe CD-ROM, 2005

-
- Iosifescu, M.; Grigorescu, S.; Oprișan, Gh.; Popescu, Gh., *Elemente de modelare stocastică*, Editura Tehnică, București, 1984
- Jonston, J., *Econometric Methods*, The McGraw-Hill Companies, Inc., 1997
- Kaitila, V., *Trade and Revealed Comparative Advantage: Hungary, the Czech Republic and European Union*, "BOFIT Discussion Paper", No. 8/1999
- Kaitila, V., *Accession countries' comparative advantage in the internal market: A trade and factor analysis*, Bank of Finland, Institute for Economies in Transition, "BOFIT Discussion Papers", No. 3/2001
- Kaminski, B.; Ng, F., *Trade and Production Fragmentation: Central European Economies in EU Networks of Production and Marketing*, World Bank, Washington, DC
- Kimura, F., Lee, H-H., *The Gravity Equation in International Trade in Services*, European Trade Study Group Conference, University of Nottingham, September 9-11, 2004
- Klock F.; Nimmer, J., *Markov Models*, ESP High School Studies Program Lecture 10, M-20A, Square Peg Solutions, August, 2001
- Krolzig, H.M., *Markov Processes - Predicting Markov-Switching Vector Autoregressive Processes*, 4452 Mathematical Modeling Lecture 16, Department of Economics, and Nuffield College, Oxford, April, 2000
- Laursen, K., *Revealed Comparative Advantage and the Alternatives as Measures of International Specialization*, Danish Research Unit for Industrial Dynamics, Copenhagen Business School, "DRUID Working Paper", No. 98-30, December 1998, Copenhagen, Denmark
- Mereuță, C., *Industria prelucrătoare românească 1990-1998*
- Mihoc, Gh., ș.a., *Modele de analiză statistică*, Editura Științifică și Enciclopedică, București, 1982
- Narayant Bhat, U., *Elements of Applied Stochastic Processes*, Editura J.W. & Sons, Inc., 1972
- Parzan, E., *Stochastic Processes*, Editura Holder-Dag., Inc., 1964
- Porter, M., *Competitive Advantage of Nations*, Free Press New York, 1990
- Ratitch B.; Precup, D., *Characterizing Markov Decision Processes*, 2001, McGill University, Montreal, Canada
- Reiljan, J.; Hinrikus, M.; Ivanov, A., *Key Issues in Defining and Analyzing the Competitiveness of a Country*, University of Tartu, Finland, Faculty of Economics and Business Administration, "Working Paper Series", No. 1/2000.
- Stefănescu, St., *Numerical Analysis*, University of Bucharest Publishing House, Bucharest, 2000

-
- Unguru, M., *Integrarea comercială a României în structurile europene*, teză de doctorat, manuscris, 1999, INCE, București
- Virtamo, J., *Stochastic Processes*, 38.143 Queueing Theory / Stochastic processes, 2000
- Yilmaz, Bahri, *Turkey's Competitiveness in the European Union: A Comparison with Five Candidate Countries – Bulgaria, the Czech Republic, Hungary, Poland, Romania – and the EU15*, "Ezoneplus Working Paper", No. 12, February 2003, Jean Monnet Centre of Excellence, Freie Universitat Berlin, Germany
- Zaman, Gh.; Vasile, V., *Evoluții recente în comerțul exterior românesc. Dinamica avantajelor/dezavantajelor comparative*, "Oeconomica", nr. 4(I), 2001, IRLI, București
- *** *Anuarele de comerț exterior ale României 1992-2004*, Institutul Național de Statistică, București
- *** European Commission, *European Report on Competitiveness*, 2003 and 2004.
- *** EUROSTAT, *External Trade*, Data Base, 1995-2004, <http://www.europa.eu.int/newcronos>.
- *** *Evoluții recente privind comerțul exterior al României și fluxul de investiții, între anii 1992-2003*, Studiu pilot, Proiect de twinning între România și Italia, "Armonizarea statisticii din România cu sistemul statistic european", finanțat de UE prin programul PHARE 2001
- *** OECD – *COMEXT Data Base*, 1995-2003, <http://www.oecd.org>.
- *** *Trade and Development Report 2004*, UNCTAD, United Nations, New York and Geneva, 2004

8. CREȘTEREA EXPORTURILOR ROMÂNEȘTI DE PRODUSE ȘI SERVICII SCIENTO-INTENSIVE (cu privire la sectorul de software și servicii IT)

Autori:
drd. Andreea VASS

8.1. Introducere

România înregistrează în prezent atât avantaje, cât și decalaje destul de severe de competitivitate față de UE, care vor face diferența între integrare și convergența economică reală. Pentru a nu ocupa un loc periferic în UE, România trebuie să pună accentul strategic pe avantajele competitive, pe dezvoltarea capacităților și competențelor sectoarelor exportatoare sau potențial exportatoare și pe crearea unui mediu economic performant, în condițiile comerțului liber al pieței unice și al piețelor globale.

Pe lângă promovarea și urmărirea derulării proiectelor economice în care România are interese strategice (ex., energie, gaze naturale, turism, tehnologiile informațiilor și comunicațiilor), exporturile sunt modul cel mai eficient de a susține creșterea socio-economică și de a asigura competitivitatea națională.

Schimbările economice cantitative și calitative, susținute de reformele structurale, au condus România spre un progres considerabil în tranziția spre o economie de piață funcțională. În ciuda acestor reforme, creșterea economică nu a fost suficientă pentru a reduce decalajele de venituri și de competitivitate între România și UE. Finalitatea convergenței reale impune trecerea României la cea de-a doua generație de reforme, numite post-tranziție, în care accentul cade pe ajustarea economiei la condițiile concurențiale regionale și globale, prin stimularea competitivității și prin crearea condițiilor favorabile reținerii în țară a unei ponderi cât mai ridicate din lanțurile de valoare adăugată. Dezvoltarea sectoarelor exportatoare tradiționale și a celor cu potențial ridicat de export poate contribui la poziționarea strategică a României pe termen lung în sistemul global de tip rețea a economiei regionale și globale, care se traduce în plan intern într-o creștere socio-economică susținută.

Evoluțiile majore survenite pe plan intern și internațional impun o schimbare semnificativă a abordării la nivelul strategiilor de competitivitate sectorială. România trebuie să promoveze o strategie mult mai dinamică, activă și anticipativă, centrată pe o înțelegere profundă a evoluțiilor globale, în care sectorul TIC are un rol bine delimitat.

8.2. Repere teoretice ale restructurării și competitivității economice, în condițiile dezvoltării sectorului informațional, tehnologic și al comunicațiilor

Competitivitatea este un concept plurivalent, care se intersectează într-o măsură accentuată cu restructurarea economică. Studiile de specialitate operează deseori cu o categorie mai cuprinzătoare a procesului de restructurare, anume aceea de “ajustare a economiei”. De regulă, prin această sintagmă se subînțelege orice proces de realocare majoră a factorilor de producție - fie cantitativă, fie calitativă, fie simultan în ambele direcții, cum se și întâmplă frecvent. Teoria se orientează tot mai mult spre o interpretare extinsă a factorilor de producție, în care se includ nu numai volumul capitalului și numărul persoanelor ocupate, performanțele lor potențiale, ci și componentele instituționale și manageriale ale activității economice.

În plan cognitiv și praxiologic, considerăm că următoarele șase domenii de manifestare a restructurării sunt interesante sub aspectul creșterii exporturilor de produse sciento-intensive:

- **restructurarea tehnologică** - cel puțin la scară globală, ea se impune drept componentă dominantă a dezvoltării economice. Această restructurare constă în înnoirea masivă a echipamentelor și utilajelor folosite productiv, schimbarea semnificativă a profesiilor și a gradului de pregătire a forței de muncă, modificarea tehnologiilor de fabricație, reconfigurarea nomenclatorului de bunuri și servicii care fac obiectul tranzacțiilor. Dezbaterile din ultimul deceniu cu privire la noua economie (denumită și economia bazată pe cunoaștere) sunt centrate pe problematica creării și difuzării, inclusiv prin export, a tehnologiilor sciento-intensive;
- **ajustarea sectorială** constă în modificarea spectaculoasă (de la zero la mărimi pozitive notabile sau invers) a ponderii diferitelor ramuri în economie. Este relevant să ne raportăm aici la două curențe care au exercitat o mare influență în gândirea contemporană. Primul gravitează în jurul teoriei stadiilor de dezvoltare, aparținând lui Rostow, care a limpezit multiplele demersuri anterioare pe această temă, prin focalizarea atenției asupra modificării corelației dintre sectoarele primar-secundar-terțiar în cursul evoluției istorice. Al doilea, cel mai recent, este conexas la noua economie și insistă asupra redimensionării ponderii ramurilor legate de tehnologiile actualmente cele mai dinamice (produsele și serviciile TIC);

- **restructurarea instituțională** ridică serioase probleme nu numai în fostele țări socialiste, unde acestea au o acuitate specifică, ci și în lumea occidentală, confruntată și ea cu mari provocări generate de globalizare, de intensificarea competiției internaționale, de necesitatea identificării raportului optim dintre randamentul economiei și protecția socială, de mutațiile demografice etc.;
- **restructurarea managerială** este mai puțin abordată, deși, mai ales în economiile de piață emergente, ea are un rol fundamental. Poate că cea mai mare parte a deficitului de eficiență, atât de evident în perioada tranziției, se datorează slabei progrese înregistrate atât în managementul microeconomic, cât și în cel macroeconomic. Probleme manageriale se pun și în economiile avansate (amplu controversate dedicate post-fordismului sau gradul de implicare a statului în economie);
- asistăm în prezent la o **restructurare a distribuției dimensionale a firmelor**. Ultimele decenii au revigorat firmele mici și mijlocii pe alte baze tehnologice și instituționale, într-o altă structură sectorială și cu alte motivații decât au fost în trecut. În cazul economiilor de piață emergente, soluționarea problemei a fost îngreunată și de împrejurarea că sistemul centralizat a favorizat (din motive nu numai tehnologice, ci și funcționale) concentrarea excesivă a unităților economice. Schimbările în distribuția dimensională a firmelor au, după opinia noastră, anvergura unei autentice restructurări. Subliniind viguroasa restructurare economică a firmelor mici și mijlocii, n-ar trebui să subestimăm potențele firmelor mari. Economia de scară continuă să reprezinte o sursă importantă a creșterii randamentului factorilor de producție;
- **restructurarea spațială**, care se derulează în trei planuri: internațional, național și regional. Aspectul internațional este definit în special prin deplasarea unor industrii tradiționale, labour-intensive, din statele puternic dezvoltate spre țările cu disponibil de forță de muncă ieftină. La scară națională, procesele vizează comprimarea ramurilor ineficiente și stimularea celor care valorifică mai bine avantajele comparative ale respectivei economii ca entitate în integralitatea ei. Palierul regional vizează îndeosebi disparitățile zonale din interiorul fiecărei țări.

Competitivitatea poate fi evaluată luând în considerare 11 indicatori referitori la: performanța economică, gradul de internaționalizare a capitalului, educația, productivitatea, salarizarea și costurile unitare cu forța de muncă, alte costuri decât cele cu forța de muncă, gradul de fiscalizare, știința și tehnologia, societatea informațională, transporturile și infrastructura, protecția mediului, care stau la baza celor 95 de indicatori de bază

care clasifică țările lumii în funcție de nivelul de competitivitate atins (*Global Competitiveness Reports 2001-2004*). Multe metodologii de rating recurg la ponderi diferențiate în raport de importanța ce se atribuie indicatorilor respectivi.

Sensul restrâns vizează exclusiv relațiile comerciale externe. El se referă la corelația dintre cursul monedei naționale, prețurile externe și inflația internă (sau costurile în sectoarele care produc bunuri comercializabile). Între cele două sensuri ale competitivității există incontestabil o corelație pozitivă, dar unele discordanțe pot să apară mai ales pe termen scurt.

Legătura de cauzalitate dintre restructurare și competitivitate este evidentă, fiind valabilă atât pentru sensul larg al competitivității, cât și pentru sensul ei restrâns. În acest al doilea caz, unele ameliorări pot fi obținute prin măsuri monetare de devalorizare a monedei naționale. Dar astfel de efecte sunt temporare și, prin implicațiile lor, induc deteriorarea mediului de afaceri și pun în pericol stabilitatea macroeconomică.

Aspectul esențial al competitivității este capacitatea produselor și serviciilor de a rezista testului pieței în condiții avantajoase, având ca rezultat creșteri constante de productivitate și standard de viață. Competitivitatea nu trebuie confundată cu avantajele comparative sau factorii elementari ai dezvoltării. Acești factori, deși fundamentali, nu fac parte din categoria “avantajelor competitive”, ci se înscriu esențial în categoria “avantajelor comparative”. Factorii avansați ai dezvoltării, cei care vizează competitivitatea, sunt: resursele de cunoaștere și evaluare (*know-how*, informații, studii de impact, analize cost-beneficiu etc.), accesul la investițiile de capital (piața financiar-bancară, piața de capital), servicii profesionalizate, specializate, care permit abordări globale ale piețelor (TIC, logistică, rețele de comunicare și distribuție).

Raporturile de competitivitate pe plan internațional s-au redefinit, pe fondul mutațiilor care au avut loc în integrarea economică regională și a activității societăților transnaționale. Mai mult decât atât, asigurarea echilibrului între calitatea, prețul și serviciile aferente produselor oferite pe piață poate fi realizată numai în cadrul unei economii de piață funcționale libere, al cărei principiu fundamental îl reprezintă concurența eficientă. Aceasta din urmă potențează nivelul de excelență garantat consumatorilor, obligând firmele să depună eforturi pentru a deveni competitive în contextul presiunilor concurențiale. Liberalizarea progresivă a piețelor și globalizarea face ca avantajele competitive pe care firmele le au să fie mai puțin durabile.

Sursele avantajului concurențial durabil sunt numeroase: diferențierea produselor și tehnicilor comerciale, costurile reduse, marketingul de nișă, performanța sau tehnologia avansată, calitatea, serviciile, integrarea pe verticală, sinergia sau cultura, conducerea sau stilul organizației. Valorificarea acestor avantaje endogene depinde însă, din ce în ce mai

mult, de mediul exogen al firmei, mai concret de gradul de concentrare a companiilor pe piață și de gama strategiilor (adeseori agresive) aplicate de concurenței interni și externi. În funcție de modul de interacțiune a agenților economici cu mediul concurențial, se disting mai multe tipuri de concurență, care își pun amprenta asupra strategiilor corporative și, implicit, asupra practicilor comerciale și a competitivității.

8.3. Contextul general de dezvoltare a sectorului TIC în România

În competiția globală, România nu este lider mondial pe nici o categorie de produse sau servicii. Avantajele competitive ale României nu mai decurg din protecționism, acces preferențial pe piață și nivelul taxelor de import sau subvenții, inclusiv cele ale producției, cursului valutar etc. În realitate, aceste măsuri au avut un efect negativ asupra performanței economice, prin faptul că au scăzut motivația întreprinderilor pentru creșterea eficienței, inovației și calității. România are nevoie de avantaje competitive reale, de dezvoltarea capacităților și competențelor sectoarelor exportatoare și potențial exportatoare, pentru captarea și crearea unor valori adăugate superioare în țară. Pe termen lung, beneficiile comerțului liber tind să compenseze sau chiar să depășească dezavantajele ciclice pe termen scurt. În acest sens, este esențial ca țara noastră să depășească stadiul de exportator de forță de muncă ieftină, de produse cu costuri mici bazate pe resurse primare sau ieftine și să capteze și să păstreze mai multă valoare adăugată pe lanțul național de producție.

Se pot identifica câteva puncte nodale în sistemul relațiilor economice internaționale, în care România are potențial competitiv real și poate avea un aport remarcabil la diferite niveluri în lanțurile de valoare globală: software, mobilă, automobile, turism, agricultură ecologică, dar nu numai. Aceste competențe sunt reale, dar încă latente, prea puțin legate de creșteri consistente în productivitate și de diversificarea capacităților de producție. Avantajele competitive nu se stimulează doar, ci se și creează, prin acționarea factorilor determinanți ai competitivității pe toate palierele (național, macro, regional, sectorial, mezzo și microeconomic). Dintre aceștia, enumerăm:

- **investiții în capitalul fizic și uman** prin eforturi susținute de modernizare a infrastructurii, a economiei digitale, a procesului de educație și de formare profesională continuă;
- **eficientizarea sistemului de alocare a tuturor resurselor din economie;**

- **progresul continuu al tehnologiilor** prin investiții directe de rețehnologizare, investiții în cercetare-dezvoltare-inovare. Prea puține întreprinderi au activități inovative sau de cercetare și dezvoltare a produselor și serviciilor lor. O scurtă privire asupra exporturilor României relevă că majoritatea provin din sectoare tradiționale, cu avantaje competitive perisabile. Există prea puțină inovare și, în consecință, există puține industrii care folosesc în mod intensiv tehnologie nouă.

În ciuda unei deschideri continue pentru comerțul exterior (din 1998, deschiderea economiei românești a crescut de la 53% la aproximativ 83% în 2005) și în ciuda performanțelor remarcabile la export, **exporturile românești nu sunt îndeajuns de diversificate, parțial și datorită slabei preocupări a firmelor în ceea ce privește activitatea de CD pentru îmbunătățirea produselor.** Principalele categorii de produse exportate sunt din sectoare tradiționale.

România trebuie să asigure creșterea competitivității naționale, ținând cont de toate constrângerile asupra competitivității. Competitivitatea firmelor, dar și cea a națiunilor se reflectă în standardul de viață, atragerea de investiții străine, creșterea productivității și a valorii adăugate/input. Cei competitivi au un profit peste media industriei respective și sunt lideri de piață. La nivel național, PIB pe locuitor și volumul investițiilor străine atrase pe cap de locuitor sunt indicatori relevanți ai competitivității unei economii într-o competiție globală. România continuă să aibă unul dintre cele mai mici niveluri ale comerțului exterior și investițiilor străine directe pe cap de locuitor din regiune.

Depășirea decalajelor de dezvoltare presupune accesul la capital și tehnologie și o alocare eficientă a resurselor. Globalizarea înseamnă, în primul rând, comunicații, informatică, economie bazată pe informație și cunoștințe, inovații, circulația liberă a fluxurilor de capital și extinderea piețelor. Răspunsul unei firme sau al economiei la competiția globală presupune flexibilitate, învățare continuă, lucru în rețea și investiția în imaginea de marcă. Pentru a fi o partinică dintr-un lanț global al valorii, trebuie să fii corespunzător din punctul de vedere al standardelor de calitate, cost și livrare la timp, să îți organizezi firma în jurul informației și să respecti ferm disciplina contractuală.

Studiile privind rezultatele economice ale țărilor UE-15 din anii 2003 și 2004 au demonstrat că obiectivul Strategiei Lisabona 2000 ca Uniunea Europeană să devină în anul 2010 "cea mai competitivă și cea mai dinamică economie din lume, capabilă să asigure o creștere economică anuală de 3%, locuri de muncă mai bune și o sporită coeziune socială" este imposibil de realizat. Ca urmare, UE-25 trebuie să-și reactualizeze și să-și fortifice strategia de competitivitate. Experiența mondială a demonstrat că singura

cale de creștere durabilă a competitivității și valorii este inovarea radicală, intercorelată cu managementul și tehnologia.

România are nevoie de un efort strategic la nivel național, care să se bazeze pe dezvoltarea de avantaje competitive ale sectorului TIC, pentru crearea unei economii performante, în condiții de comerț liber și globalizare. Proiectarea și implementarea acestora în cadrul strategiei naționale de export (SNE) a impus un proces laborios de consultare cu mediile de afaceri, un parteneriat public-privat pentru gestionarea întregului proces de elaborare, implementare, măsurare și ajustare a strategiei dincolo de ciclul electoral.

România a făcut progrese în dezvoltarea societății informaționale. Numărul de utilizatori de internet a crescut de cinci ori între 2001 și 2003 și, în același interval, s-a dublat numărul utilizatorilor de comunicații mobile (vezi anexele pentru detalii). În schimb, transferul tehnologic nu s-a intensificat, iar indicatorii de inovare nu s-au îmbunătățit semnificativ.

Numărul brevetelor de invenții și inovații înregistrate în România raportat la milionul de locuitori este de opt ori mai mic comparativ cu nivelul minim din UE. Cheltuielile pentru cercetare-dezvoltare sunt de cinci ori mai mici decât media UE (0,4% din PIB față de un minim necesar de 1% din PIB). Numărul cercetătorilor care lucrează în România, raportat la populație, este de cinci ori mai mic decât media europeană. Ajutoarele de stat din România sunt de trei ori mai mari decât cele din UE și sunt direcționate spre ștergerea datoriilor către stat, nu spre finanțarea cercetării și dezvoltării. Ponderea celor care urmează o formă de educație continuă în rândul populației active este de trei ori mai mică decât minimul din UE. Consumul intensiv de energie din economie este de cinci ori mai mare decât consumul maxim din UE. Aceste comparații relevă **slăbiciuni structurale ale economiei românești**. Soluțiile țin de bugetul public destinat cercetării și dezvoltării, dar mai ales de direcțiile de alocare, care nu țin întotdeauna seama de prioritățile economiei și de instrumentele financiare indirecte: parcuri tehnologice, incubatoare de afaceri pentru start-up-uri, capital de risc pentru companii inovatoare care înregistrează și utilizează brevete, angajează cercetători și alocă resurse pentru cercetare aplicativă.

8.4. Sectorul TIC în România, între avantaje, dezavantaje și considerente strategice

Cele mai reprezentative și dinamice exporturi românești high-tech sunt produsele software și serviciile IT. Importanța strategică a acestui sector pentru economie derivă mai ales din faptul că este legat de

toate celelalte industrii. Maturitatea și competitivitatea multor sectoare se bazează puternic pe utilizarea TIC.

Conform unei estimări a *Pierre Audoin Consultants*, **piața de servicii și software a României este destul de redusă** (fiind cu 4 ani în urma Poloniei, cu 6 ani în urma Ungariei și cu 8 ani în urma Cehiei) și nu favorizează specializarea pe anumite nișe. **Unul dintre puținele subsectoare unde dezvoltarea de software este stimulată este în domeniul contabilității și managementului financiar** - în cel mai bun caz ERP și, mai recent, CRM, ambele fiind însă extrem de mature în UE și în SUA, astfel că potențialul de export al României pentru acestea este extrem de limitat. Există mai puțin de 10 companii mari IT în România (adică cele cu mai mult de 400 de angajați), companiile mici reprezentând peste 95% din totalul companiilor IT.

Ca o consecință directă, **externalizarea** constituie cel mai important determinant în creșterea industriei software și a serviciilor din România. Acest aspect este firesc pentru o industrie în curs de dezvoltare. Externalizarea constituie cadrul necesar care ajută la formarea aptitudinilor, care conduce la excelență și la furnizarea de know-how. Standardele pe care exportatorii români de software trebuie să le îndeplinească sunt foarte ridicate și, în consecință, multe companii sunt încurajate să se specializeze și să se certifice. Externalizarea (fie ea off-shore sau near-shore) reprezintă însă **95% din exporturile românești de software și servicii**, astfel că **doar 5% se traduc în licențe de produse românești exportate în realitate** – un aspect complet nefavorabil exporturilor românești. Judecând după acest procent, apare întrebarea: care este brandul României ca țară "IT"?

Avantajele României diferă de cele ale concurenților. Spre exemplu, țări cum ar fi India și China și chiar Ucraina vor fi întotdeauna destinații favorite off-shore pentru programare de bază și servicii cu valoare adăugată scăzută, mai ales datorită potențialului lor de muncă ieftină. **Avantajele României constau în: poziția geografică, cunoștințele de limbi străine, cultura similară cu cea occidentală, profesioniștii bine pregătiți și o bază de inovare din ce în ce mai mare** care sunt fundamentale pentru a deveni o destinație de externalizare cu valoare adăugată mare. De exemplu, România poate fi o mare țintă pentru servicii BPO - conform Asociației Traducătorilor Profesioniști din Europa de Est, România ocupă locul întâi în privința capacității de a vorbi limbi străine. Avem cu siguranță aptitudini certe și multe companii încearcă din răspuțeri să își îmbunătățească și să își certifice aceste aptitudini. Ceea ce trebuie să identificăm în următorii ani sunt metodele prin care avem șansa de a capta mai mult din lanțul valoric de producție de software în țară. Companiile IT

trebuie să se axeze pe vârful strategic al afacerilor pentru a evalua corect tendințele pieței. Aceasta presupune dezvoltarea aptitudinilor manageriale și aplicarea unui management profesionist.

Piața internă este încă redusă în comparație cu potențialul industrial. Crearea de competențe, eforturile spre calitate și dezvoltarea resurselor încep cu piața locală. Companiile IT trebuie să lucreze împreună cu universitățile de renume, pentru a pregăti studenți și candidați corespunzători pentru a crește competitivitatea internațională a industriei.

Poziția geografică a României în Europa oferă domeniului IT românesc un mare avantaj la export. Datorită forței de muncă foarte bine pregătite și costurilor încă competitive, România are o mare oportunitate în următorii 5 ani, care trebuie valorificată. Pentru a maximiza acest potențial, industria împreună cu autoritățile române vor trebui să-și unească forțele pentru a pune România într-o lumină favorabilă pe piețele țintă.

Tabelul 8.1

Analiza SWOT a sectorului TIC

Puncte forte	Puncte slabe
• Creșterea utilizării de soluții high-tech în comunitatea de afaceri • Produse și servicii IT sunt recunoscute și premiate la nivel mondial • Costuri încă competitive cu forța de muncă • Mobilitatea și flexibilitatea forței de muncă • Sistem educațional bun, generând peste 6000 de absolvenți de profil IT în fiecare an • Nivel ridicat de angajare al personalului IT - peste 25000 de angajați • Resurse umane bine pregătite și motivate • Mulți reprezentanți români lucrează pentru societăți multinaționale - dovada aptitudinilor și a oportunităților de creare de noi capacități	• Credibilitate scăzută pe piața IT mondială • Costuri ridicate pentru folosirea infrastructurii de Internet și telefonie • Productivitate scăzută, dar în creștere continuă, în comparație cu competitorii regionali • Stimulente limitate pentru stimularea industriei IT locale și a ISD-urilor • Prea multe asociații și prea puțină coeziune la nivel de asociație profesională, rezultând o lipsă de reprezentare a industriei la nivel mondial • Lipsa implementării reglementărilor cu privire la securitatea datelor sau transparența acestora, după caz • Drepturile de proprietate intelectuală insuficient respectate • Capacitate insuficientă de absorbție, de capitalizare a industriei IT, datorită cererii scăzute și lipsei de calități antreprenoriale

• Locație geografică ideală pentru a colabora cu parteneri din UE • Număr mare de vorbitori buni de multiple limbi străine – engleză, franceză, germană, portugheză, olandeză etc.; aceste capacități lingvistice reprezintă o oportunitate pentru serviciile <i>IT-enabled</i> (ex.: centre de service)	• Nu există strategie de marketing și <i>brand building</i>. Resurse de promovare și dezvoltare a pieței insuficiente • Lipsa de capacități de management specializat în industria IT. Nu există programe relevante de pregătire • Insuficienta corelație între aria curriculară de educație și nevoile industriei IT • Insuficienta importanță acordată de mediul de afaceri certificărilor, managementului proceselor, standardelor și controlului calității
Oportunități • Creșterea cererii interne pentru soluții IT complexe → crește puterea dezvoltării de competențe și de produse internaționale de succes • Cerere crescută în Europa de Vest pentru servicii IT și produse software • Proximitatea culturală reprezintă un mare avantaj • Cerere în creștere pe piața mondială pentru servicii BPO IT-enabled și dezvoltarea externalizării • Competiția în creștere pe piețele de comunicații fixe și mobile va încuraja calitatea și costurile mai mici ale serviciilor TIC • Număr de clustere IT în creștere: București, Timișoara, Cluj, Galați • Potențial foarte mare pentru piața de comerț electronic	Amenințări • Întreaga lungime a lanțului valoric al exporturilor de software/servicii poate fi acoperită de puține companii (conform McKinsey, doar de cele cu peste 2000 de specialiști). Nu există asemenea companii în România și nu există nici potențialul necesar: universitățile produc în medie 6-7000 specialiști IT pe an • Amenințarea erodării competitivității pe termen scurt și mediu datorită aprecierii monedei naționale și volatilității cursului de schimb • Creșterea pe termen mediu și lung a costurilor cu forța de muncă • Lipsa de informații relevante despre piață și de capacități de analiză a pieței • Nu există programe de marketing și branding orientate spre rezultate pentru IT-ul românesc • Întărirea competiției regionale între exportatorii IT tradiționali și emergenți

8.5. Evaluarea dinamicii, a performanțelor și a caracteristicilor exporturilor de produse TIC

Evaluarea performanțelor sectorului software și servicii IT după anul 2000 este relativ dificilă, datorită lipsei de date corecte și detaliate privind exporturile. Explicația constă în faptul că produsele de software și serviciile nu trec prin vamă și, prin urmare, nu sunt înregistrate și nu apar în statisticile oficiale (spre exemplu, în anuarul statistic, la exporturile CAEN 72 se indică doar valoarea 0 sau 1). Datele folosite în această analiză au parvenit prin intermediul balanțelor depuse de către companii, de la estimările International Trade Center (Geneva) și de la procesarea datelor raportului PAC (Pierre Audoin Consultants Report), din buletinele informative referitoare la indicatorii societății informaționale publicate de către Institutul Național de Statistică, precum și din estimările asociației profesionale ANIS.

Estimările arată că **piața exporturilor de software și servicii românești din 2004 a fost evaluată la 240 milioane USD** - o creștere de 60 milioane USD față de 2003. Piața exporturilor este mai mare decât piața internă.

Clasificarea exportatorilor se poate face în funcție de mai multe criterii:

- **după obiectul de activitate:** produse software – licențe servicii de dezvoltare software, servicii IT-enabled (la acest aspect vom reveni ulterior);
- **după gradul de implicare în activitățile exportatoare:** **exportatori actuali** cu experiență în domeniu, care au nevoie de mai multe informații relevante despre piață, fiind deja axați spre piețele internaționale; **exportatori aspiranți**, adică întreprinzători care privesc spre piața externă, au clienți potențiali, dar încă nu activează în domeniul exporturilor, având anumite cunoștințe despre piețele străine și un portofoliu de posibili clienți, au depășit unele dintre constrângeri, dar încă au probleme semnificative, mai ales în ceea ce privește adaptarea ofertei lor la cerințele pieței; **exportatori potențiali**, cu posibilități de export, dar care încă nu privesc spre piața externă și nici nu sunt conștienți de potențialul acesteia; ei sunt confrunțați cu constrângeri interne și externe și au nevoie de încurajare pentru a privi înspre investiții pe piața de export.

Nevoile exportatorilor vizează o complexitate largă de **probleme legate de activitatea de export**, precum: adaptarea ofertei la cerințele piețelor străine, creșterea capacității de producție, a productivității și a calității, crearea unui mediu de afaceri bazat pe clustere pentru a spori

capacitatea de cercetare și dezvoltare, competențele de management și de marketing la export, dezvoltarea unui mediu de afaceri competitiv internațional, reducerea costurilor tranzacțiilor în comerțul electronic, optimizarea procedurilor și eliminarea birocrăției în asigurarea documentației necesare pentru export, infrastructura, identificarea oportunităților comerciale pe piețele străine, sprijin pentru intrarea pe piață, constrângeri legate de distribuția locală, crearea și transferul de know-how.

Deși sunt încă reduse ca volum în raport cu alte sectoare economice, exporturile românești de software și servicii TIC sunt caracterizate printr-un ritm de creștere spectaculos. În ultimii 8 ani, exporturile românești CAEN 72 au crescut de 24 de ori, de la 10 milioane USD în 1997 la 240 în 2004, respectiv cu **o rată de creștere anuală compusă (CAGR) de 57%, cea mai mare atinsă vreodată în economia românească.**

Tabelul 8.2

Exporturile de software și servicii IT, 1997-2004

	1997	2000	2002	2003	2004
Exporturi, milioane USD	10	68	130	175	245
Rată de creștere, %		134%	33%	35%	40%
Pondere exporturilor în producția CAEN 72	16%	40%	41%	37%	34%
Pondere exporturilor în producția CAEN 722		69%	68%	57%	56%

Sursa: INSSE, 2005.

Apare evidentă corelația între exporturi și dinamica pieței. **Cele mai mari rate de creștere s-au înregistrat în intervalul 1997-2000**, având o CAGR de 89%. Acest interval captează vârful cererii pe piața de software și servicii, cauzat de expansiunea IT în general și de piețele SUA și UE în particular. Pe de altă parte, asemenea rate de creștere - ca cele atinse de piața de software românească - sunt tipice pentru sectoarele subdezvoltate. CAGR a scăzut la 37% între 2000 și 2005, explicabil datorită recesiunii mondiale și scăderii cererii globale. În această perioadă, exportatorii români de software au manifestat o tendință clară de reorientare către piața internă, care a cunoscut dinamici semnificativ mai accentuate.

Această variație poate fi găsită și în **ponderea exporturilor în cadrul producției sectorului**. Vârful, în acest caz, a fost atins în anul 2000, când 40% din producția CAEN 72 a fost exportată (69% fiind CAEN 722), urmată de o scădere la 34% și, respectiv, 56% în 2004. Compararea cu CAEN 722 (produse și servicii software) este mult mai relevantă, mai ales datorită faptului că peste 80% din exporturi provin din acest sector.

Tabelul 8.3**Rata de creștere anuală compusă (CAGR)**

	1997-2000	2000-2004	1997-2004
Exporturi	89%	38%	58%
Producție CAEN 72	40%	43%	42%
Producție CAEN 722	50%	46%	48%

Sursa: INSSE, 2005.

CAGR (tabelul 8.3) evidențiază o evoluție similară. În intervalul 1997-2000, CAGR de export (89%) a fost aproape dublul valorii de producție (49%), în timp ce, după 2000, rata de creștere a exporturilor a fost inferioară celei de producție (38% comparativ cu 46%), ceea ce dovedește o focalizare către piața internă versus export. Notabil este faptul că evoluția în anul 2000 nu reprezintă o scădere a exporturilor, ci mai degrabă o scădere a vitezei de creștere a exporturilor. Această situație este concordantă cu evoluțiile ulterioare, când ratele de creștere a exportului TIC, de 33-40%, au depășit cu mult creșterea totală a exporturilor românești. Reorientarea către piața internă a condus la efecte pozitive în ceea ce privește capacitatea companiilor românești de a acoperi cicluri de proiecte software întregi și a confirmat rolul pieței interne ca zonă de testare și bază de experiență.

Ținând seama de dificultatea obținerii datelor pentru indicatori mai evoluți, cât și de faptul că, fiind vorba, în principal, despre servicii, exporturile sunt foarte dependente de numărul de angajați implicați, un indicator de performanță folosit actualmente în studii și comparații internaționale este exportul pe angajat.

Din datele tabelului 8.4, rezultă că media exporturilor de software și servicii IT din România este de aproximativ 26.000 USD/angajat, de 2,5 ori mai mult decât în 1997 și de 1,5 ori decât în 2000, având o rată de creștere anuală de 13% (2000-2005). Este o dinamică notabilă care indică o creștere a exporturilor bazată nu numai pe numărul de personal, dar și pe creșterea productivității.

Comparând acest indicator cu cel al productivității muncii (producția pe angajat a grupei 722), putem observa, din datele tabelului 8.4, că productivitatea exporturilor a fost inițial mai mare, dar diferența tinde să scadă (de la 10% în 2000 la 3% în 2004).

Tabelul 8.4**Productivitatea exporturilor comparativ cu productivitatea muncii din sectorului IT**

	1997	2000	2003	2004
Export/angajat, USD	11.100	16.750	23.020	26.340
Producție 722/angajat, USD	9.660	15.130	22.720	25.350

Sursa: INSSE, 2005.

Deoarece nu există date suficiente pentru a calcula **valoarea adăugată brută a exporturilor**, este dificil de evaluat productivitatea muncii ca raport între valoarea adăugată brută și numărul de angajați. Pornind de la premisa că la companiile exportatoare valoarea adăugată brută reprezintă între 60% și 80% din cifra de afaceri, o evaluare aproximativă ar conduce la circa **18.000 USD/angajat pentru exporturile de software și servicii, valoare superioară majorității celorlalte sectoare exportatoare din economia românească.**

În context internațional, productivitatea exporturilor românești este apropiată de cea a țărilor considerate ca făcând parte din exportatorii de servicii IT avansați: prim-rang (India) sau rang secund (Rusia). Prin urmare, media de 26.000 USD/angajat din România poate fi comparată cu cea de 15.000-30.000 USD în Rusia (în funcție de diferitele evaluări privind exporturile și personalul) sau de peste 30.000 USD în India. Este necesar să menționăm că productivitatea exporturilor este un indicator de performanță, dar, în același timp, este o reflectare a costului muncii și, în această privință, creșterea sa constituie un contraargument pentru atractivitatea țării ca furnizor și locație pentru investiții străine.

Menționăm, ca punct de referință, că cifra de afaceri/angajat în multinaționale specializate pe IT (*EDS, Accenture, ACS, Cap Gemini*) este între 100.000 și 150.000 USD, Statele Unite având o tendință de a depăși acest nivel. La companiile specializate în produsele software, cifra de afaceri/angajat poate varia între 150.000 și 300.000 USD, cu un maximum de 600.000 USD la *Microsoft*.

Structura sectorului de software și servicii și clasificarea produselor, serviciilor și activităților exportatoare nu este unitară la nivel internațional. De obicei, categoriile folosite în literatura de specialitate cu privire la exporturi nu coincid cu metodologiile companiilor de analiză a piețelor naționale și acestea diferă de clasificarea CAEN/NACE/SIC la diviziunea 72. Pentru analiza actuală, s-a luat în considerație o structură cu trei grupe principale: produse software, servicii de dezvoltare software, servicii sprijinite de IT (back-office, procesare, servicii CRM, call center). Această structură corespunde parțial cu modelele dezvoltate de către Heeks și Nicholson, care definesc segmentele exportatoare în funcție de valoarea adăugată: produse software, servicii produse, proiecte software, servicii software, muncă software ("body-shopping"), servicii date (procesare).

Se consideră că națiunile exportatoare acoperă un proces de trecere de la activitățile cu valoare scăzută (body-shopping, codare, testare, procesare) la activități cu valoare mare (produse și servicii proiect). Asemenea modele sunt într-o transformare/optimizare permanentă, în funcție de tendințele pieței mondiale. Spre exemplu, în evoluția multinaționalelor indiene din ultimii doi-trei ani, se remarcă, pe o poziție superioară, serviciile

complexe cu valoare adăugată. Pe de altă parte, anumite companii de consultanță și analiză a pieței (PAC, spre exemplu) consideră că o mare parte a serviciilor (peste 45% în cazul exporturilor românești) aparțin categoriei cercetare și dezvoltare. Pe baza acestor considerente, se pot ordona exporturile românești în funcție de performanțe, astfel:

1. **produse și servicii software cu valoare ridicată;**
2. **servicii software cu valoare medie;**
3. **servicii software și servicii de procesare IT-enabled cu valoare mică;**
4. **servicii IT-enabled de tip externalizare procese afaceri (BPO).**

În **grupa 1**, de înaltă performanță, intră, pe lângă produsele software (care până acum reprezintă sub 5% din exporturi), și serviciile software proiect sau serviciile de cercetare și dezvoltare cu valoare mare. Productivitatea (cifra de afaceri/angajat) a acestor exporturi variază de obicei între 30.000 și 50.000 USD/angajat și depășește, în anumite cazuri, 70.000 USD. Exporturile din această categorie reprezintă puțin peste 20% din total. Aceste exporturi presupun contracte fixe pe proiect, încheiate de obicei cu clientul final. Activitățile din această grupă acoperă întregul ciclu de viață al produsului/proiectului software, inclusiv zonele extreme (inițiere și finalizare), unde este creată cea mai mare valoare adăugată și care au un nivel ridicat de specializare funcțională și pe verticală. Companiile au o capacitate bună de organizare și control al proceselor, dispun de sisteme de management al calității bine conturate și folosesc metodologii de dezvoltare recunoscute. Există, de asemenea, și capacități de marketing (dacă nu vorbim de centre de dezvoltare off-shore) și de stabilire a unei prezențe eficiente pe piețe țintă. Putem spune că exporturile din această grupă sunt mai puțin dependente de factorul costurilor scăzute și sunt mai competitive, într-un sens mai larg, pe baza experienței, calității, specializării și a capacității de inovare.

Grupa 2 conține servicii de dezvoltare software, mentenanță de produse/aplicații cu un înalt grad de complexitate, parte din serviciile de re-design, transfer sau migrare de date și unele servicii de cercetare și dezvoltare și consultanță cu valoare medie. Cifra de afaceri/angajat variază între 20.000 și 30.000 USD. Acoperirea ciclului de viață al software-ului este incomplet, deseori operând asupra unor specificații deja elaborate sau dezvoltând componente. Subcontractarea este des uzitată și contractele sunt, de regulă, de tipul "timp și materiale". Se acordă prioritate specializării tehnologice. Companiile au un nivel acceptabil de implementare a standardelor de calitate, de metodologii de dezvoltare și management de proiecte. Acest tip de exporturi este practicat în special de companiile de dimensiuni medii, dar și de către companiile mari și reprezintă aproximativ 40% din exporturi.

Grupa 3 include servicii de dezvoltare software cu valoare adăugată redusă (în special codare și testare componente), migrare de date sau mentenanță. Uneori e vorba de proiecte mici, cu complexitate scăzută. Valoarea exporturilor este între 10.000 și 20.000 USD/angajat. La exporturile din această grupă, competitivitatea se bazează aproape exclusiv pe costul scăzut al forței de muncă.

Dificultatea de încadrare a gamei largi de servicii **IT-enabled** a condus la crearea unei grupe separate pentru aceste exporturi. Deși sunt numite în mod tradițional IT-enabled (NASSCOM folosește acest termen în India), aceste servicii au devenit cunoscute mai ales pentru externalizarea proceselor de afaceri (BPO) care au în comun folosirea intensivă de instrumente IT. Valoarea lor, deși nu atât de mare, variază mult, în funcție de natura proceselor și funcțiilor externalizate. Exporturile românești din această categorie sunt încă reduse și se referă mai mult la servicii de relații cu publicul (call center, help desk). Acestea constituie o oportunitate pentru viitor, sub forma investițiilor străine pentru crearea de centre de externalizare BPO. De asemenea, în acest caz, atractivitatea României ca locație pentru activitățile BPO se bazează pe costul scăzut al forței de muncă, simultan cu nivelul înalt de pregătire.

În ultimii ani s-a înregistrat o creștere constantă a valorii adăugate din exporturi, perceptibilă atât în indicatorii medii, cât și în cei referitori la evoluția individuală a unor companii.

Este evident că intervențiile strategice trebuie să țintească factori care contribuie la performanțele de export din grupa 1. În același timp, activitățile cu valoare adăugată mai mică și externalizare nu pot fi considerate ca "performanță scăzută" (conform metodologiei) și trebuie tratate ca atare. *În primul rând*, valoarea creată de aceste exporturi este mai mare decât în majoritatea sectoarelor economiei. *În al doilea rând*, este vorba despre o piață în expansiune și cerința generală pentru acest tip de servicii cunoaște o tendință clară de creștere. De fapt, exporturile de servicii sunt o manifestare generală a tendinței de relocalizare, de mutare a locurilor de muncă din domeniul serviciilor din țările dezvoltate către țări cu costuri mai mici ale forței de muncă. Este dificil să admitem ca România să nu încurajeze crearea acestor locuri de muncă, a căror atragere este de un mare interes pentru țările în curs de dezvoltare și dezvoltate mediu, în vreme ce țările vest-europene fac tot posibilul pentru a opri sau, cel puțin, a încetini procesul de relocalizare.

Problema este mai degrabă de lungă perspectivă și de durabilitate. Pentru următorii ani, **externalizarea este o oportunitate, deoarece conduce la crearea de noi locuri de muncă, contribuie la creșterea economică, permite asimilarea de bune practici.** Atât la nivelul companiilor, cât și la nivel sectorial, **externalizarea contribuie la creșterea**

volumului și la apropierea de masa critică necesară pentru dezvoltare.

Pe termen mediu, externalizarea este vulnerabilă datorită dependenței de costurile țării. Perspectiva este că activitățile bazate exclusiv pe avantajul competitiv al costului scăzut al forței de muncă vor fi pierdute în beneficiul unor locații mai ieftine, pericolul major fiind reprezentat de China.

Reperetele strategice ar trebui să se axeze pe două tendințe. Pe de o parte, încurajarea externalizării în general și creșterea atractivității României ca locație pentru externalizare și, pe de altă parte, într-o viziune pe termen lung și mediu, pe stimularea factorilor care conduc la performanță și competitivitate bazată nu numai pe costuri scăzute, dar și pe experiență, calitate, inovare și specializare.

Tabelul 8.5

Piețe regionale TIC, în anii 2003 și 2005

- mil. euro (la preturi constante 2002) -

2003	Europa de Vest	Europa de Est*	SUA	Japonia	Restul lumii	Mondial
Echipamente TIC	148.264	11.882	150.709	89.900	185.729	586.485
Software	64.751	2.144	96.068	18.534	17.256	198.753
Servicii IT	122.098	3.118	182.222	41.898	42.969	392.305
Servicii de transport („carrier”)	257.285	24.468	241.897	104.170	268.427	893.248
Total	592.399	38.613	670.897	254.502	514.381	2.070.792

2005	Europa de Vest	Europa de Est*	SUA	Japonia	Restul lumii	Mondial
Echipamente TIC	156.008	12.976	161.086	99.032	222.807	656.910
Software	72.087	2.709	107.318	20.593	21.443	224.150
Servicii IT	130.014	3.898	201.959	45.177	51.443	432.491
Servicii de transport („carrier”)	279.642	25.447	254.603	105.039	312.573	977.303
Total	637.751	45.030	724.966	269.841	613.266	2.290.854

* - Include: Bulgaria, Republica Cehă, Estonia, Ungaria, Letonia, Lituania, Polonia, România și Slovenia.

Sursa: Statistica ARIES, 2005.

Identificarea piețelor țintă pentru exporturile românești

Pentru definirea pieței țintă am luat în considerare următoarele aspecte: evoluția PIB în regiune sau al țărilor cu potențial pentru industria IT românească, valoarea absolută a piețelor regionale sau naționale, evoluția transferului de muncă din piețele cu potențial ridicat. Analizând tabelul 8.5, observăm că **regiunile de interes pentru industria IT românească sunt piețele Uniunii Europene, Statelor Unite și Japoniei**. Ca valoare absolută a acestor piețe, piața SUA are o cotă importantă, urmată de piața UE și cea japoneză.

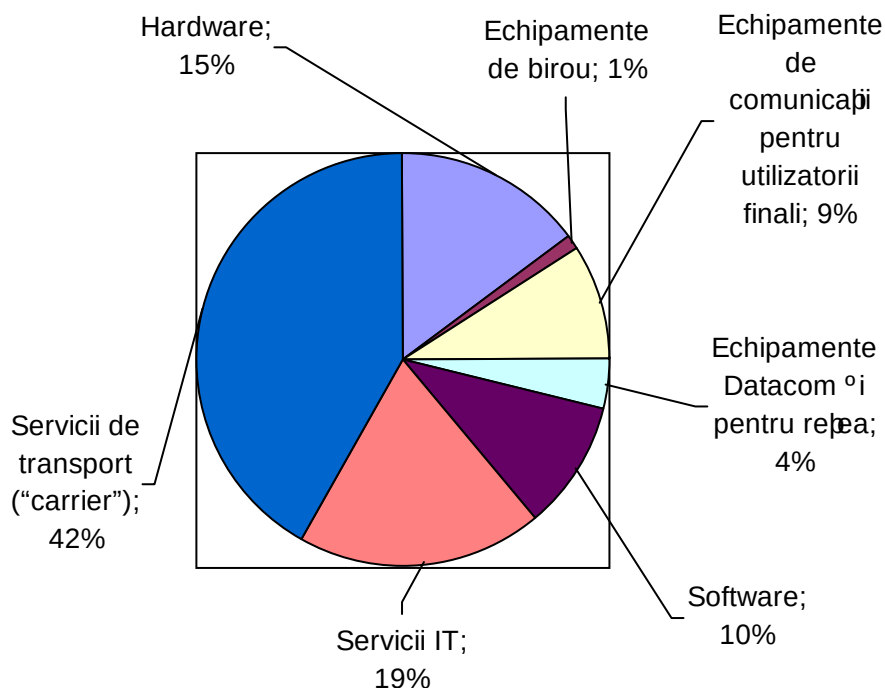
Luând în considerare faptul că în anul 2003 industria mondială ITC a reprezentat 2,071 mii de milioane de euro, observăm că cea mai mare cotă a fost deținută de cererea de servicii IT (19%) urmată de aplicații software (18%) (graficul 8.1 și graficul 8.2).

Graficul 8.1

Structura industriei mondiale de ITC

- miliarde euro -

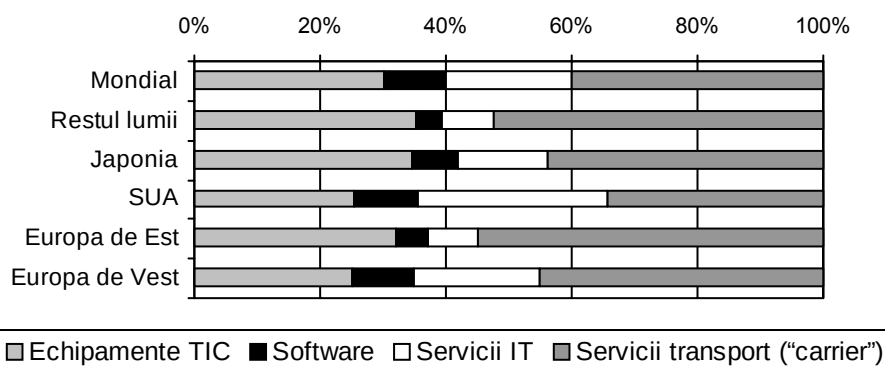
Total valoare = 2.071 miliarde euro



Sursa: EITO în cooperare cu IDC.

Graficul 8.2

Structura piețelor regionale TIC, în 2003



Sursa: EITO în cooperare cu IDC.

Un potențial ridicat pentru parteneriate și implementări de proiect îl au țările cu o piață importantă în spectrul IT din UE (tabelul 8.6). În acest context, menționăm că analiza piețelor naționale din cadrul UE relevă importanța strategică a Angliei, Germaniei și Franței, urmate de Italia, Olanda și Suedia.

Tabelul 8.6

Piețe naționale ale UE – servicii IT

- milioane euro -

	Servicii IT	2001	2002	2003	2004	2005
1.	Anglia	25.576	28.093	28.480	28.926	30.142
2.	Germania	26.033	25.213	25.220	25.544	26.208
3.	Franța	23.497	23.317	23.314	23.553	24.398
4.	Italia	9.415	9.802	9.770	9.961	10.358
5.	Olanda	5.977	6.002	6.153	6.323	6.671
6.	Suedia	4.756	4.664	4.739	4.845	5.056
7.	Elveția	4.370	4.518	4.573	4.702	4.929
8.	Spania	4.148	4.164	4.192	4.482	4.897
9.	Belgia/Benelux	3.360	3.323	3.400	3.536	3.745
10.	Austria	2.618	2.699	2.848	3.052	3.275
11.	Danemarca	2.540	2.562	2.650	2.772	2.908
12.	Norvegia	2.771	2.684	2.687	2.726	2.813
13.	Finlanda	1.706	1.870	1.945	2.017	2.123
14.	Portugalia	669	719	780	841	918
15.	Irlanda	647	674	704	739	797
16.	Grecia	565	585	642	710	776

Sursa: Statistica ARIES, 2005.

Referitor la aplicațiile software (tabelul 8.7), situația este aproape similară cu cea a serviciilor – cu deosebirea că poziția de lider este deținută de Germania. Primele 5 țări din topul european reprezintă peste 75% din piața totală a UE și a Elveției.

Tabelul 8.7**Piețe naționale ale UE – aplicații software***- milioane euro -*

	Aplicații software	2001	2002	2003	2004	2005
1.	Germania	7.393	7.393	7.393	7.763	8.229
2.	Anglia	6.616	6.663	6.742	6.857	7.279
3.	Franța	4.750	4.832	4.965	5.207	5.560
4.	Italia	2.235	2.249	2.301	2.385	2.553
5.	Olanda	2.151	2.165	2.228	2.341	2.482
6.	Suedia	1.245	1.260	1.302	1.377	1.468
7.	Elveția	1.289	1.283	1.271	1.323	1.414
8.	Spania	899	967	1.007	1.058	1.139
9.	Belgia/Luxemburg	867	881	897	939	996
10.	Danemarca	737	740	751	789	842
11.	Austria	625	637	649	675	717
12.	Norvegia	547	543	559	598	644
13.	Finlanda	498	514	536	571	610
14.	Irlanda	228	226	228	239	254
15.	Portugalia	216	215	218	228	249
16.	Grecia	135	138	141	149	162

Sursa: Statistica ARIES, 2005.

În conformitate cu un sondaj Forrester, multe organizații din UE se vor gândi să își mute o parte din activități peste hotare (tabelul 8.8) pentru a-și potența competitivitatea, beneficiind de avantajul costurilor mai scăzute. Numărul de locuri de muncă prevăzute a fi mutate peste hotare este important, iar IT-ul reprezintă peste 30% din aceste locuri de muncă.

Tabelul 8.8**Transferul de muncă peste hotare****- număr persoane -*

Țările	2005	2010	2015
Regatul Unit	99.704	320.969	758.401
Germania	11.354	61.056	139.914
Franța	7.636	42.839	98.174
Olanda	3.481	16.794	36.663

Țările	2005	2010	2015
Italia	4.125	12.518	28.834
Suedia	1.845	9.213	20.240
Belgia	1.381	7.610	17.621
Elveția	1.221	6.667	15.233
Danemarca	1.181	5.889	13.102
Spania	1.489	4.465	10.303
Austria	1.002	5.342	12.065
Finlanda	812	4.667	10.730
Irlanda	513	1.639	3.868
Portugalia	356	1.102	2.552
Grecia	313	982	2.316
Luxemburg	75	394	902
Total	136.487	502.145	1.170.918

*Cifrele au fost rotunjite.

Sursa: Forrester Research, Inc.

Tabelul 8.9

Împărțirea muncii industriei IT transferate

	2004	2010	2015
Tehnologia informației	30.855	85.731	150.304
Experți IT	24.151	65.951	118.172
Juniori IT și alții	6.705	19.780	31.592

Sursa: Forrester Research, Inc.

Principalii concurenți pe piața regională și globală

India reprezintă cel mai puternic competitor global. La nivel european, Cehia este în topul țărilor care aspiră la o poziție de lider, urmată fiind de Polonia și Ungaria. Este interesant că România, Ucraina și Bulgaria nu apar pe piața mondială a competitivității. Avantajul Indiei este - pe lângă costurile scăzute - sistemul educațional, ca și numărul foarte mare de vorbitori de limbă engleză. Educația tehnică indiană este recunoscută în lume - un pilon al educației indiene este "Institutul Tehnic Indian". Companiile indiene oferă o gamă largă de servicii: începând cu scrierea de cod până la consultanța în afaceri. Indienii au o etică a muncii foarte ridicată și plusează pe ideile de productivitate și calitate. Conform unor estimări, exporturile de IT indiene vor atinge suma de 60 de miliarde USD până în 2008, păstrându-și astfel supremația în domeniul off-shore. India are și slăbiciuni pe care industria IT românească trebuie să le exploateze: infrastructură generală slabă, stabilitate politică precară, proximitate culturală cu țările UE și cu SUA nefavorabilă.

China este considerată a fi ținta pentru companiile indiene - marile companii indiene își deschid birouri și angajează localnici pentru a furniza servicii în Japonia și Coreea de Sud. China beneficiază de transferul de know-how din Occident și din companiile indiene. Există premise favorabile ca China să devină un furnizor de servicii IT important pentru companiile multinaționale. China trebuie să își rezolve problema pirateriei ridicate și a mediului politic pentru a aborda piața globală. În ciuda mediului politic ostil, multe companii mondiale, ca IBM, DELL, TATA etc., își mută facilitățile în China.

Ungaria, Polonia și Cehia - Aceste țări sunt considerate a fi locații "near-shore" pentru multe organizații europene și din ce în ce mai multe organizații își deschid birouri în aceste țări. Există capacități lingvistice bune, iar educația inginerască din aceste țări este recunoscută la nivel mondial. Cehia este recunoscută pentru infrastructura bine dezvoltată, iar costurile pentru această țară sunt foarte atractive în comparație cu cele din țările UE. Dacă luăm în considerare mediul economic și politic, Cehia este considerată ca fiind un jucător foarte important în segmentul IT din regiunea CEE (Europa Centrală și de Est). Polonia are o infrastructură bună, la un preț competitiv. Guvernul polonez are relații excelente cu multe guverne europene și cu SUA și este foarte activ în atragerea de investiții străine și în îmbunătățirea mediului politic.

Brazilia și Chile au o capacitate de lucru importantă și sunt implicate, în principal, în activități BPO. Studiile arată că în Brazilia sunt aproximativ 5.000 de angajatori în call center-uri și tendința este ascendentă. Sistemul educațional nu este foarte bine dezvoltat și numărul de vorbitori de limbi străine rămâne în urma multor țări din Asia și Europa. Chile oferă servicii de call center de calitate, mai ales în limba spaniolă, are o infrastructură în progres și un mediu economic stabil și în plină dezvoltare. Guvernul este activ în atragerea de parteneri de afaceri și menține programe pentru protecția proprietății intelectuale. Între SUA și Chile există un acord la nivel guvernamental pentru liber schimb, ceea ce facilitează dezvoltarea de relații comerciale între companii.

Canada oferă servicii de calitate în BPO și are o infrastructură dezvoltată. Mediul de afaceri este optim pentru dezvoltarea de legături între companiile canadiene și entitățile străine sau pentru deschiderea de afaceri în Canada. Multe companii indiene deschid afaceri în Canada, motivul fiind asigurarea, în condiții optime, de servicii IT pentru companii din America de Nord. Mediul multicultural care există în Canada reprezintă un avantaj pentru furnizarea de servicii near-shore pentru companii din America de Nord și din alte țări (ex.: Anglia, Franța etc.).

8.6. Obstacole și soluții pentru promovarea exporturilor TIC

Pentru a face față standardelor foarte înalte de competitivitate, România trebuie să furnizeze produse și servicii TIC de calitate și să crească capacitățile atât la nivelul companiilor, sectorului, cât și la nivel guvernamental. Capacitățile tehnice vor trebui evaluate și adoptate practicile cele mai bune pentru îmbunătățirea proceselor de fabricație. Competențele resurselor umane trebuie perfecționate și reînnoite, adecvate nevoilor reale ale industriei TIC.

Sunt necesare crearea de parteneriate cu jucători globali, pentru a facilita intrarea pe piață, colaborarea cu experți și organizațiile internaționale, pentru dezvoltarea pieței lobby la nivel guvernamental pentru companiile românești, pentru primirea accesului la fonduri internaționale, îmbunătățirea stimulentei pentru companiile care sunt implicate în îmbunătățirea capacităților (certificări internaționale, îmbunătățirea proceselor, dezvoltarea aptitudinilor).

Există încă o serie de obstacole directe și indirecte în promovarea exporturilor de software, conform percepțiilor mediului de afaceri:

- infrastructură de internet și telecomunicații subdezvoltată și scumpă;
- arie curriculară IT inadecvată;
- lipsa de parteneriate între industria software și mediul academic;
- reprezentare publică inconstantă/inconsistentă a sectorului IT la nivel guvernamental;
- serviciile de dezvoltare a afacerilor nu răspund nevoilor companiilor - este necesară o abordare mai focalizată pentru a identifica nevoile critice specifice și pentru a găsi soluții;
- nu există studii de piață relevante care să identifice piețe nișă în UE și în lume;
- instituțiile naționale de studii/cercetare/statistică nu sunt conectate la rețeaua europeană;
- sistem de reprezentare externă nefuncțional - birourile comerciale nu au profesioniști în marketing care să promoveze IT-ul românesc;
- transparență scăzută în ceea ce privește oportunitățile de afaceri, accesul la finanțare, proiecte publice etc.;
- nu există un fond unitar controlat printr-un parteneriat public-privat în coordonare cu Ministerul Economiei și Comerțului și cu Camera de Comerț;
- nu există stimulente/sprijin pentru a face reclamă produselor IT românești pe piețe țintă străine;

-
- accesul la târgurile externe și la evenimente asemănătoare este încă foarte limitat;
 - nu există o asociere coordonată cu distribuitorii/reprezentanții de pe piețele țintă;
 - încă nu există suficiente stimulente legale/fiscale pentru a permite dezvoltarea explozivă a industriei (ex., cazurile de succes ale Indiei, Chinei și Irlandei);
 - acces dificil la linii de credit pentru export, fonduri de dezvoltare, relație descurajantă cu EXIMBANK;
 - sectorul financiar nu este conștient de potențialul sectorului IT, lipsa de comunicare conducând la dificultăți în contractarea capitalului;
 - există unele formalități vamale care îngreunează exportul de software;
 - există probleme cu centrele de plăți, deoarece companiile românești nu sunt acceptate și, prin urmare, nu pot efectua acest serviciu;
 - sistemul bancar românesc nu este corelat cu cel din străinătate și plata este întârziată;
 - promovarea companiilor românești peste hotare este dificilă, deoarece, pe lângă costul ridicat al firmelor de advertising, apare și riscul respingerii cărților de credit românești, chiar și atunci când se cumpără spațiu de reclamă în publicațiile străine;
 - organizațiile responsabile pentru promovarea companiilor românești nu au o strategie de marketing structurată, legătura cu companiile românești este slabă și acestea nu cunosc exact cerințele pieței - companiile nu sunt informate referitor la aria de distribuție a materialelor publicitare;
 - ambasadele României din străinătate au o activitate scăzută în ceea ce privește furnizarea de informații comerciale;
 - lipsa de certificare în management, de pregătire în marketing reprezintă un minus în evaluarea ca potențial partener a unei companii românești;
 - pirateria românească (73%) și fraudele pe internet reprezintă minusuri care sunt urmate de neîncredere în companiile românești;
 - rețea de comunicații slabă;
 - o serie de probleme de care companiile nu sunt conștiente, prin aceasta înțelegând că nu vizualizează anumite facilități și/sau nu au viziune;
 - companiile IT românești nu au puterea necesară pentru a crea un brand IT comun și, datorită faptului că serviciile oferite de către stat nu sunt întotdeauna profesionale, preferă să își creeze imaginea singuri;

- companiile nu văd rostul acordării acestor fonduri comune pentru dezvoltarea unui brand IT românesc; deși aceste bugete publice sunt mici, companiile nu sunt dispuse să aloce sume de bani.

Considerăm că trebuie să existe o coordonare la nivel național pentru dezvoltarea unei **strategii naționale de branding, incluzând și segmentul IT**, iar cei implicați în această industrie trebuie să fie activi în dezvoltarea sa. Pe lângă aceasta, mai sunt o serie de servicii la care companiile fac referire ca fiind necesare pentru dezvoltarea activității lor. Acestea sunt următoarele:

- zone de liber schimb pentru investitori potențiali care ar putea investi prin construirea de fabrici sau laboratoare pentru cercetare și dezvoltare (producerea de hardware);
- parcuri tehnologice în zonele tehnologice principale (orașe cu universități) sau zone de dezvoltare (cum ar fi Galați, unde s-a creat un asemenea proiect) unde taxele și comisioanele să fie la un nivel mai mic decât în celelalte zone;
- oferirea de credite privilegiate (garantate de stat) pentru companiile IT;
- obținerea de finanțare nerambursabilă de la UE și FMI pentru segmentul IT;
- proprietatea intelectuală (IP) (slab aliniată standardelor internaționale) și aplicarea de măsuri pentru îmbunătățirea brandului românesc.

Accesul la informațiile comerciale străine este foarte important, mai ales pentru companiile mici. În România există multe organizații care promovează comerțul și care oferă informații comerciale străine, mai ales pentru exportatori. În același timp, oferta de export este preluată și remisă piețelor străine, urmând rețeaua de reprezentanțe comerciale oferită de MEC. CRPC este, de asemenea, un furnizor specializat de informații comerciale. Măsurile pentru o mai bună orientare a organizațiilor de promovare care furnizează informații comerciale străine trebuie să vizeze orientarea către furnizarea de pachete de informații și să evite suprapoziționarea. Această specializare constă în informațiile de sprijin referitoare la condițiile de aplicare a standardelor de calitate, a metodelor de comercializare, densitatea acquis-ului comunitar pe produs și pe piața UE. Prin urmare, **specializarea organismelor de promovare** ar putea fi o soluție.

O altă problemă este absența unui portal de comerț exterior. MEC, respectiv DCE (Direcția de Comerț Exterior) au propus crearea unui **portal numit "Sistemul public de informații și cunoștințe despre comerțul exterior"** spre a fi conectat la alte portaluri și situri TPO importante și să includă informații comerciale externe.

Îmbunătățirea capacităților de management este un avantaj care ar putea fi folosit de către companiile românești. Dezvoltarea aptitudinilor manageriale și de marketing și a programelor de pregătire obligatorii, chiar dacă managerii cred că aceste programe nu sunt atât de eficiente, constituie o cale de creștere a competitivității și exportului în sectorul IT.

Crearea de parcuri tehnologice software, problemă larg dezbătută în contextul dezvoltării regionale, poate constitui o soluție pentru creșterea tehnologică a companiilor locale care au nevoie de cercetare, dezvoltare, inovare, acces la transfer tehnologic, pentru a deveni competitive și a rămâne pe o poziție de piață înaltă. Un parc tehnologic trebuie să cuprindă: o universitate, o companie mare, mai multe companii mici, o echipă care poate identifica finanțarea publică (FP, EU, INFOSOC) sau privată (bănci, fonduri de investiții). Parcul tehnologic poate să fie dezvoltat prin parteneriate între companii mari din industrie și cele din industria software, pentru a dezvolta produse software pentru arii specifice care pot fi vândute atât pe piața internă, cât și pe cea externă. O altă abordare se referă la "externalizarea" pe care companiile tehnologice mari o pot efectua către companiile mici (IMM). Parcul software poate constitui o adevărată "universitate" pentru companii mici, în care acestea pot inova, pot beneficia de rezultatele cercetării, care ar putea fi realizată nu într-un "institut de cercetare", ci într-un cuplu "universitate-industrie". Un proiect comun universitate-industrie și dezvoltare de produse software ar putea să fie stimulat printr-un program special de finanțare.

Dezvoltarea exportului de IT va fi benefică și pentru alte segmente ale industriei. Prin îmbunătățirea competitivității internaționale, companiile IT românești își vor putea reproduce experiența și pe piața națională. Prin urmare, va exista un impact general pozitiv asupra economiei naționale.

Anexe

1. Principalii indicatori ai societății informaționale la nivel național

Indicator	2001	2002	2003
Număr de abonați la telefonie fixă la 1000 de locuitori	201,8	211,8	206,7
Număr de abonați la telefonie mobilă la 1000 de locuitori	205,1	235,2	325,4
Număr de PC la 1000 de locuitori	35,7	46,1	49,5
Număr de utilizatori Internet la 1000 de locuitori	44,6	50,7	62,8
Număr de servere securizate la 1000 de locuitori	0,39	0,44	0,75

2. Sectorul economic și financiar TIC

Indicatori	2001	2002	2003
Specialiști TIC (persoane)	56597	59960	71918
Număr de echipamente	324685	395801	489909
Număr de PC conectate la Internet	93870	138348	205582
Număr utilizatori Internet (persoane)	150924	218874	242109
Ponderea numărului întreprinderilor cu conexiune la Internet în total întreprinderi active (%)	6,1	7,8	9,0
Investițiile în produse hardware (mld. lei)	3703	5827	7123
Investiții și cheltuieli pentru produse și servicii ale tehnologiei informației (mld. lei)	-	11988	16589
Investiții și cheltuieli pentru produse și servicii ale comunicației (mld. lei)	-	11751	17869
Ponderea întreprinderilor care dețin website propriu în total întreprinderi active (%)	1,2	2,0	2,0
Ponderea întreprinderilor care cumpără/vând online în total întreprinderi active (%)	1,0	1,0	2,0
Ponderea cifrei de afaceri realizate via Internet în total cifră de afaceri a întreprinderilor cu activitate economică (%)	-	0,4	1,0
Ponderea cifrei de afaceri realizate via Internet în total cifră de afaceri a întreprinderilor care vând online (%)	-	9,0	18,0
Ponderea numărului de salariați angajați în teleworking în numărul total de salariați (%)	0,1	0,2	0,3

3. Evoluția numărului mediu de specialiști TIC, pe domenii

- persoane -

Domeniu	2001	2002	2003
Industrie și construcții	20296	19657	25304
Comerț	14275	10753	15550
Servicii	19451	26850	28148
Societăți bancare și de asigurări	2575	2700	2916

4. Evoluția numărului de echipamente*, pe domenii

Domeniu	2001	2002	2003
Industrie și construcții	122681	147663	190114
Comerț	69167	79731	113935
Servicii	98207	128950	139119
Societăți bancare și de asigurări	34630	39457	46741

* Numărul de echipamente cuprinde totalitatea calculatoarelor personale, serverelor și calculatoarelor portabile existente la 31 decembrie.

5. Evoluția numărului de PC conectate la Internet, pe domenii

Domeniu	2001	2002	2003
Industrie și construcții	32105	50542	76367
Comerț	23393	27372	48724
Servicii	32680	49576	66541
Societăți bancare și de asigurări	5692	10858	13950

6. Ponderea numărului salariaților care utilizează Internet în numărul total de salariați din fiecare domeniu

- % -

Domeniu	2001	2002	2003
Industrie și construcții	4	4	4
Comerț	4	4	8
Servicii	5	7	16
Societăți bancare și de asigurări	11	19	24

7. Investiții în produse hardware la 1000 de lei investiții brute totale, pe domenii

- lei -

Domeniu	2001	2002	2003
Industrie și construcții	6	6	8
Comerț	17	12	29
Servicii	19	18	11
Societăți bancare și de asigurări	-	138	178

**8. Evoluția ramurii “informatică și activități conexe”
(diviziunea CAEN 72)**

Indicatori	2001	2002	2003
Număr de întreprinderi	4170	5250	7316
Număr mediu de salariați (mii persoane)	18,8	20,4	25,6
Cifra de afaceri a întreprinderilor cu activitate principală informatică și activități conexe (mld. lei)	10371	18135	25036
Cifra de afaceri a întreprinderilor cu activitate principală informatică și activități conexe (mil. euro)	398,5	580,2	666,6
Cheltuieli cu personalul (mld. lei)	2105	3245	4487
Valoarea adăugată brută (mld. lei)	4103	6385	10463
Excedentul brut de exploatare (mld. lei)	1869	3018	5976
Investiții realizate (mld. lei)	446	735	1103

9. Activități TIC (diviziunea CAEN 72, grupa 642 și clasa CAEN 3002)

Indicatori	2002	2003
Pondere a cifrei de afaceri a întreprinderilor cu activitate principală TIC în total cifră de afaceri a întreprinderilor cu activitate economică (%)	3,4	3,3
Pondere a cifrei de afaceri a întreprinderilor cu activitate principală de consultanță și furnizare de produse software (grupa CAEN 722) în total cifră de afaceri a întreprinderilor cu activitate principală TIC (%)	10	11,6
Pondere a cifrei de afaceri a întreprinderilor cu activitate principală de telecomunicații în total cifră de afaceri a întreprinderilor cu activitate principală TIC (%)	76	74
Cifra de afaceri din activitatea de consultanță și furnizare de produse software (grupa CAEN 722) (mld. lei)	9217	13409

Indicatori	2002	2003
Pondereea cifrei de afaceri din activitatea de consultanță și furnizare de produse software (grupa CAEN 722) în total cifră de afaceri din activitatea economică (%)	0,3	0,4
Pondereea exportului de produse software în total cifră de afaceri obținută din activitatea de consultanță și furnizare de programe software (grupa CAEN 722) (%)	20,3	35,4
Pondereea exporturilor de produse software (grupa CAEN 722) în total exporturi directe (%)	1,1	1,3
Investiții în produse TIC (mld. lei)	6046	5376
Investiții în produse hardware (mld. lei)	897	822

Bibliografie

- Clarysse, B.; Muldur, U.; Sloan, B., *High-tech exports as a strategic factor of international competitiveness*, "Working Papers", European Commission, February 1999
- European Commission, *Building the ERA of knowledge for growth*, COM (2005), 118 final, Brussels 6/04/2005
- European Commission, *Proposal for a Decision of the European Parliament and of the Council Establishing a Competitiveness and Innovation Framework Programme, 2007-2013*, Brussels, 6/04/2005 2005/0050
- Roche, W., *The end of new industrial relations*, "European Journal of Industrial Relations", 6(3), pp. 261-282, 2000
- Roland, G., *Transition and Economics: Politics, Markets and Firms*, MIT Press, Cambridge, Massachusetts, 2000
- WEF, *Global Competitiveness Reports*, 2003- 2004; 2004-2005


București, România

Licența Ministerului Culturii nr. 1442/1992
Tel.: 021-318.24.38; Fax: 021-318.24.32
Consilier editorial: Valeriu IOAN-FRANC
Aparat critic și editorial: Aida SARCHIZIAN

ISBN 973-618-077-8

Depozit legal trim. IV, 2005