



ACADEMIA ROMÂNĂ
Grupul de reflecție
Evaluarea Stării Economiei Naționale

ESEN - 2: Un proiect deschis
PROBLEME ALE INTEGRĂRII ROMÂNIEI ÎN UNIUNEA EUROPEANĂ
Cerințe și evaluări

POLITICA INDUSTRIALĂ ÎN PERSPECTIVA ADERĂRII LA UE

Secția de Științe Economice, Juridice și Sociologie a Academiei Române

Institutul Național de Cercetări Economice
Centrul de Informare și Documentare Economică



ACADEMIA ROMÂNĂ
Grupul de reflecție
Evaluarea Stării Economiei Naționale

Coordonare generală:
Academician Eugen SIMION
Președintele Academiei Române

Coordonare executivă:
Prof.dr. Aurel IANCU
membru corespondent al Academiei Române

Consiliul de orientare și evaluare științifică:

Secția de Științe Economice, Juridice și Sociologie a Academiei Române

Acad. Tudorel POSTOLACHE, președintele Secției;
Prof.dr. Constantin BĂRBULESCU, m.c.; Acad. Mircea Paul COSMOVICI;
Acad. Emilian DOBRESCU; Acad. Ion FILIPESCU;
Prof.dr. Aurel IANCU, m.c.; Prof.dr. Constantin IONETE, membru de
onoare al Academiei Române; Prof.dr. Mugur C. ISĂRESCU, m.c.;
Prof.dr. Vasile STĂNESCU, membru de onoare al Academiei Române;
Acad. Iulian VĂCĂREL; Prof.dr. Gheorghe ZAMAN, m.c.;
Prof.dr. Cătălin ZAMFIR, m.c.

Institutul Național de Cercetări Economice

Prof.dr. Mircea CIUMARA, director general
Prof.dr. Valeriu IOAN-FRANC, director general adjunct
Prof.dr. Gheorghe DOLGU

Directoratul și secretariatul științific

Prof.dr. Valeriu IOAN-FRANC; Prof.dr. Sorica SAVA;
Prof.dr. Emilian M. DOBRESCU; Mircea FĂȚĂ; Drd. Aida SARCHIZIAN;
Dan OLTEANU

CUPRINS

Cuvânt introductiv	5
Aurel IANCU, Academia Română	
1. Politica Industrială a româniei. Experiințe comunitare și imperative pentru industria românească	9
Corneliu RUSSU, Institutul de Economie a Industriei	
2. Evoluții recente în comerțul exterior românesc. Dinamica avantajelor/dezavantajelor comparative	65
Gheorghe ZAMAN, Valentina VASILE, Institutul de Economie Națională	
3. Piața unică și politica UE în domeniul competitivității.....	104
Petre PRISECARU, Institutul de Economie Mondială	
4. Addenda (dezbateri).....	111
Mario DUMA, Victor ALDEA, Petre PRISECARU, Gheorghe STROE, Sorica SAVA, Silviu SÂRGHI, Florea DUMITRESCU, Elena TUDOR, Florin TUDORIE	

CUVÂNT INTRODUCATIV

Aurel IANCU,
membru corespondent al Academiei Române,
vicepreședinte coordonator al Secției de Științe
Economice, Juridice și Sociologie,
coordonator executiv al programului ESEN-2

În cadrul programului Academiei Române ESEN-2 privind integrarea europeană, printre cele 19 capitole, există și capitolul nr. 9 intitulat "Politica industrială", care cuprinde 8 teme privind diferite aspecte ale politicii industriale din România și din UE.

Astăzi venim în fața dvs. cu câteva rezultate parțiale pentru a fi discutate împreună în scopul unei testări și al unei mai bune direcționări a studiilor noastre viitoare.

Aceste rezultate vor fi prezentate în trei referate:

1. *Politica industrială a României. Experiențe comunitare și imperative pentru industria românească*, de prof. dr. Corneliu Russu, directorul Institutului de Economie a Industriei;
2. *Evoluții recente în comerțul exterior românesc. Dinamica avantajelor/dezavantajelor comparative*, de acad. Gheorghe Zaman, directorul Institutului de Economie Națională, și dr. Valentina Vasile, secretar științific al IEN;
3. *Piața unică și politica UE în domeniul competitivității*, de prof. dr. Petre Prisecaru.

La dvs., patronatele și organizațiile profesionale, consider că este locul cel mai potrivit de a supune dezbaterii elaboratele noastre din cadrul programului ESEN-2, mai ales ținând seama de rolul important pe care trebuie să-l capete societatea civilă și în special patronatele în discutarea problemelor și în pregătirea pozițiilor de negociere privind aderarea la UE, precum și în mecanismele generale de luare a deciziilor la nivel național și la nivel comunitar.

Avem nevoie, mai mult ca oricând, de studii aprofundate privind politica industrială care să stea la baza elaborării strategiei de dezvoltare industrială pe termen mediu și pe termen lung. Deși au fost elaborate unele studii privind politicile industriale, ele nu sunt încă valorificate în practică.

S-a ajuns astăzi ca România să nu aibă clarificată politica industrială și să nu dispună nici de o strategie a dezvoltării industriale.

Potrivit legilor țării, Ministerul Industriei și Resurselor (MIR) este obligat să elaboreze și să aplice politica industrială. Din păcate, o asemenea politică nu este cunoscută. Capitolele privind politicile industriale lipsesc în mod sistematic atât din rapoartele anuale înaintate la UE, cât și din strategia privind dezvoltarea economică a României pe termen mediu.

Cred că a sosit momentul ca institutele noastre economice de profil împreună cu patronatele și cu asociațiile profesionale să treacă la clarificarea politicii industriale românești în contextul integrării în UE și la elaborarea unei variante de strategie privind dezvoltarea industriei. O asemenea propunere a fost deja făcută ieri la seminarul de la Institutul Național de Cercetări Economice de către prof. Corneliu Russu.

Asemenea demers își găsește locul cel mai potrivit în cadrul programului ESEN-2, însă cu sprijinul direct și susținut moral, financiar și cu informații de către patronate și MIR.

Acesta ar putea fi unul din punctele importante de discuție la întâlnirea de astăzi. Atât prin referatele ce vor fi prezentate, cât și prin dezbaterile ce vor urma, vor fi posibile răspunsuri și la următoarele întrebări:

Cum trebuie definită politica industrială? Cum ar trebui orientate restructurarea și dezvoltarea industriei? Ce obiective ar trebui să urmărească? Ce instrumente ar putea fi folosite în aplicarea politicii industriale?

În această scurtă introducere îmi permit să exprim câteva păreri în legătură cu răspunsurile la întrebările menționate.

1. Politica industrială ar trebui considerată ca o *politică explicită*, distinctă de alte politici, cu obiective proprii și cu instrumente specifice.

Acest lucru a devenit clar mai ales prin Tratatul de la Maastricht (1993), când, pentru prima dată, s-au pus bazele legale ale aplicării unei politici industriale la nivelul Uniunii prin măsurile propuse de Comisia Europeană și aprobate de Consiliu. Până atunci problemele politicii industriale apăreau implicite, adică definite și implementate prin intermediul altor politici (tehnologice, regionale, bugetare etc.).

Poate și păstrarea unei anumite ambiguități în jurul definirii politicii industriale a făcut ca cercetătorii și economiștii și mai ales oficialitățile românești să aibă reticențe în abordarea frontală, cu curaj, a problemelor privind politica industrială.

2. Politica industrială, privită în contextul integrării, trebuie să aibă în vedere, pe de o parte, oportunitățile (efectele pozitive), iar pe de altă parte, riscurile sau costurile economice și sociale.

Printre oportunități, ea trebuie să includă posibilitățile de acces liber fără bariere la piața unică europeană - o piață imensă, cu o mare putere de

cumpărare, cu o înaltă stabilitate și risc scăzut, cu disponibilități de a folosi credite cu dobânzi scăzute, cu stabilitatea prețurilor, cu disponibilități de a reduce costurile de tranzacție mai ales de către marile firme.

Printre riscuri, politica industrială trebuie să includă apariția unei concurențe dure pe piața internă, precum și costurile ridicate ale adoptării acquis-ului comunitar (armonizarea legislației) în domeniile politicii industriale, politicii comerciale, politicii protecției mediului și altele.

3. Politica industrială trebuie privită ca reprezentând un set de acțiuni guvernamentale, set care are ca scop general:

- de a promova dezvoltarea și restructurarea industriei;
- de a ridica eficiența acesteia și nivelul său de competitivitate.

Având precizat acest scop general valabil, politica industrială românească, în procesul aderării la UE, trebuie să țină seama de trei repere fundamentale, adeseori contradictorii:

- a) să remedieze neajunsurile sau chiar absența relațiilor de piață prin crearea mediului economic concurențial favorabil pentru afaceri, în care forțele pieței să acționeze liber. Este vorba de așa-numita politică neutrală prin intervenții funcționale valabile pentru toți actorii în mod egal;
- b) să favorizeze anumite activități sau ramuri (selectate după anumite criterii) care să atingă anumite obiective economice, sociale și politice (ridicarea competitivității, îmbunătățirea structurii industriei și comerțului, diminuarea decalajelor economice, crearea unor noi locuri de muncă ș.a.). Aceste obiective nu pot fi lăsate numai pe seama inițiativei individuale într-o economie cu o piață încă nefuncțională. Este vorba de așa-numita politică selectivă care nu poate și nu trebuie neglijată într-o economie de piață emergentă;
- c) să armonizeze cadrul legislativ românesc cu cel al UE în domeniul industrial. Armonizarea legislativă se referă la standardele de produse și de calitate, la standardele sau reglementările tehnice, la testări, acreditări și certificări, la proprietatea industrială și intelectuală, la politica privind calitatea.

4. Politica industrială nu poate fi concepută fără o definire clară a sectoarelor strategice, bazată pe un set de criterii obiective localizate în timp și spațiu. Iar criteriile nu pot fi doar cele referitoare la avantajul comparativ sau doar la magnitudinea valorii adăugate.

Pentru a fi considerată strategică, o industrie (ramură, firmă, grup de firme etc.) trebuie să fie o sursă de inovări tehnologice, să aibă externalități pozitive, de care să beneficieze nu numai firmele respective, ci și salariații, clienții și furnizorii, adică beneficiile să fie larg diseminate în întreaga economie și societate. În afară

de externalitățile pozitive, ramura respectivă trebuie să aibă o piață asigurată și să producă efecte economice de scară pozitive, bazate pe procesul de învățare, să asigure legături în amonte și în aval și să ofere o infrastructură substanțială altor firme. Luând în considerare asemenea criterii, de exemplu, UE a definit ca domenii strategice pe termen lung:

- a) dezvoltarea sectorului informației și a tehnologiilor comunicațiilor;
- b) dezvoltarea rețelelor transeuropene de transport și energie;
- c) cercetarea și dezvoltarea tehnologică, europenizarea acestora pentru a realiza o combinație dinamică între tehnologie, creștere și ocupare.

5. Politicile industriale la nivelul UE și al statelor membre se bazează pe mai multe categorii de instrumente:

- a) schimburi de informații economice și tehnice în vederea accelerării programului tehnic, orientării dezvoltării, evitării crizelor etc. Acestea constau în studii de prognoză, documentații tehnice, consultații etc.;
- b) intervenții financiare prin sprijin direct (subvenții, împrumuturi avantajoase), reduceri de impozite, acordarea de granturi (plăți nerambursabile) ș.a.;
- c) sprijinirea regrupării unor firme mari europene (prin achiziții, fuziuni etc.) care să facă față concurenței firmelor americane și japoneze pe piața internă europeană și pe piețele externe;
- d) standarde și norme tehnice socotite în multe țări europene ca protecție efectivă împotriva concurenței neloiale și pentru protecția ramurilor tinere;
- e) achizițiile guvernamentale folosite adesea pentru stimularea dezvoltării unor produse sau sectoare (de tehnologii avansate) la nivel național;
- f) politica comercială pusă în slujba politicilor industriale și realizată prin bariere vamale tarifare și netarifare (aplicarea unor politici de salvagardare, acțiuni antidumping, rate de schimb, ajutoare legale, acorduri, standarde sau norme locale de mediu, de sănătate, testare, certificare, protecția consumatorului, ambalare, marcare, greutate ș.a.).

Sunt câteva elemente pe care am ținut să le relev în această scurtă introducere. Ele ar putea fi subiecte de dezbateri, dar și de reflecție pentru cercetări viitoare.

1. POLITICA INDUSTRIALĂ A ROMÂNIEI. EXPERIENȚE COMUNITARE ȘI IMPERATIVE PENTRU INDUSTRIA ROMÂNEASCĂ

Prof. univ. dr. Corneliu RUSSU,
director, Institutul de Economie a Industriei

1.1. O falsă dilemă: politică industrială sau reglare exclusivă prin mecanismele pieței? Abordări specifice politicii industriale

Constituind, în esență, un instrument eficace de intervenție guvernamentală pentru corectarea funcționării necorespunzătoare a mecanismelor pieței, respectiv a incapacității acestora de a asigura alocarea și utilizarea eficientă a resurselor, politica industrială este astăzi terenul unor dispute științifice și pragmatice între oamenii de știință cu preocupări în domeniu, între practicienii decidenți și între cele două categorii. O parte a acestora susține necesitatea recurgerii la acest instrument, îndeosebi în perioadele de turbulență economică accentuată; cealaltă mizează exclusiv pe virtuțile forțelor reglatoare ale pieței, pe capacitatea acestora de a realiza, mai devreme sau mai târziu, echilibrul economic și alocarea eficientă a resurselor.

Politica industrială implică măsuri de restructurare, de reducere a forței de muncă utilizată în unele sectoare și de conversie a acestora spre alte sectoare etc. și, pentru a constitui cu adevărat un instrument eficace, trebuie să vizeze obiective clar definite și să prevadă măsuri ale căror implicații au fost temeinic analizate.

Pentru A. Linbeck, *“prin politică industrială se înțeleg acțiunile politice desemnate să afecteze fie mecanismele generale de producție și de alocare a resurselor, fie alocarea efectivă a resurselor între sectoarele de producție prin mijloace altele decât cele de politici monetare și fiscale generale care sunt destinate să influențeze diferite agregate macroeconomice”* (1981).

Prin modul în care își structurează rapoartele anuale privind politicile industriale ale țărilor membre, Organizația pentru Dezvoltare și Cooperare Economică include în sfera de cuprindere a acestor politici o gamă largă de direcții de acțiune privind: promovarea investițiilor industriale; ajustarea sectorială; forța de muncă; promovarea cercetării-dezvoltării, a inovării și difuzării tehnologice; susținerea întreprinderilor mici și mijlocii; rolul întreprinderilor publice; dezvoltarea regională; protecția mediului; întărirea concurenței și dereglementările; comerțul și investițiile internaționale; cooperarea internațională.

Comisia Comunităților Europene definește politica industrială astfel:

“Conceptul de politică pentru comunitate în ansamblul ei se caracterizează prin căutarea unui echilibru just între trei obiective:

- *fixarea într-o manieră solidă și pe termen lung a condițiilor necesare unei funcționări eficiente a economiei de piață (supozițiile prealabile ale ajustării structurale);*
- *indicarea principalilor catalizatori ai ajustării structurale;*
- *dezvoltarea instrumentelor care permit accelerarea ajustărilor structurale și creșterea competitivității.*

Supozițiile prealabile ale ajustării structurale sunt: menținerea unui mediu competitiv pentru industrie, în care criteriul economic este primordial...; menținerea unui mediu economic stabil, îndeosebi pe calea unui tratament fiscal echitabil...; garantarea unui nivel de învățământ ridicat; promovarea coeziunii economice și sociale; menținerea unui nivel ridicat al protecției mediului...

Principalii catalizatori ai ajustării structurale constau în: fixarea normelor tehnice și de calitate a produselor la nivel european; rolul piețelor publice...; abolirea cotelor naționale; crearea cadrului juridic coerent pentru întreprinderi; crearea rețelilor transeuropene pentru infrastructuri fizice și pentru capitalul uman.

“Acceleratorii” ajustărilor structurale sunt: dezvoltarea capacității tehnologice, îndeosebi în domeniul tehnologiilor generice și difuzante; acțiunea dinamică în direcția întreprinderilor mici și mijlocii, care joacă un rol important în ajustarea structurală.” (Commission des Communautés Européennes, 1990).

Industria reprezintă totalitatea producătorilor de bunuri și servicii identice sau substituibile. Prin prisma acestei definiții, industriile se regăsesc nu numai în sectorul industrial propriu-zis, tradițional (industria prelucrătoare), ci și în celelalte sectoare economice, cel primar și cel terțiar. Drept urmare, **politica industrială, considerată frecvent ca un echivalent la nivel guvernamental al strategiei de firmă pe termen lung**, vizează cu precădere sectorul secundar al economiei, dar reglementări specifice acestei politici pot fi aplicate și în industriile din sectoarele primar și terțiar.

Ținând seama de experiența semnificativă câștigată în țările dezvoltate în ceea ce privește conceperea și aplicarea politicii industriale, în dilema privind realizarea restructurării profunde necesare a industriei prin selecția naturală efectuată de forțele pieței sau printr-o politică industrială incitatoare, cea de-a doua alternativă a câștigat teren în rândurile unor specialiști occidentali (Begg, 1991; S. Dhar, 1990; S. Kharas, 1991) și în cele ale factorilor de decizie din unele țări în tranziție. Modificarea de optică s-a produs ca urmare a evidenței empirice a ritmului lent al punerii în operă a mecanismelor de piață în aceste țări și a insuficienței resurselor financiare și manageriale, care împiedică piața să aibă forța necesară modelării noilor configurații structurale cerute de modernizarea industriei. La aceasta se adaugă și experiența convingătoare a unor țări membre ale Uniunii Europene (Irlanda, Portugalia, Spania), care a demonstrat rolul determinant al unei politici industriale judicioase în dezvoltarea rapidă și modernizarea industriilor lor, precum și în fructificarea oportunităților oferite de crearea pieței unice europene și de mondializarea piețelor.

Concepția și modul de aplicare din ultimele decenii a politicilor industriale în țările dezvoltate prezintă anumite caracteristici care permit clasificarea politicilor respective în funcție de două criterii - orientarea măsurilor specifice și modul de intervenție preconizat. Tipurile de politică industrială stabilite potrivit acestor criterii constituie tot atâtea alternative de urmat, ceea ce face ca frecvent să apară divergențe de opinii între factorii de decizie cu privire la tipul cel mai indicat care să fie adoptat.

- a) Criteriul orientării măsurilor de politică industrială. În raport cu acest criteriu, pot fi identificate patru tipuri de politici:
- **neutrale (generale, orizontale sau neselective)** - concepute să aibă același impact asupra tuturor industriilor, cazurile cele mai reprezentative de țări în care s-a aplicat acest tip fiind SUA și Marea Britanie; măsurile specifice acestui tip de politică sunt definirea și consolidarea drepturilor de proprietate, prevenirea formării monopolurilor, îmbunătățirea infrastructurii și a accesului firmelor la informații și la servicii de formare și perfecționare a personalului;
 - **sectoriale (specifice, verticale, selective)** - stabilite în favoarea unor largi sectoare ale economiei (de exemplu, extracția sau industria prelucrătoare) sau industrii (de exemplu, textile, construcții navale etc.). Cazuri ilustrative de țări pentru acest tip de politică sunt Franța și Japonia. În acest tip mai sunt cuprinse și politicile specifice pe firme, care vizează anumite firme de mari dimensiuni și de importanță deosebită în cadrul economiei naționale;
 - **specifice pe activități (selective în favoarea unor activități regăsite în toate industriile)**, cum ar fi cercetarea-dezvoltarea, inovarea și difuzarea tehnologică, exportul, formarea și perfecționarea personalului, cazuri reprezentative de țări fiind Germania și Coreea de Sud;
 - **regionale** (selective în favoarea dezvoltării accelerate a anumitor regiuni).

Aceste tipuri de politică industrială, care pot fi aplicate la nivelul unei țări sau unei comunități de țări, au condus la rezultate care s-au extins de la extrema unor succese apreciabile la cea a unor eșecuri răsunătoare. Experiența acumulată în această direcție pe plan mondial a evidențiat faptul că succesul stabilirii și aplicării politicii industriale și a componentelor acesteia depinde de:

- măsura în care sunt puse de acord obiectivele și orientările majore ale politicii industriale cu situația generală a economiei;
- capacitatea de anticipare a “câștigătorilor”, adică a industriilor, firmelor și regiunilor cu perspective promițătoare de dezvoltare;
- rigoarea și realismul analizelor diagnostic efectuate cu privire la situația economiei și a sectoarelor acesteia și relevanța concluziilor rezultate;

- lipsa de implicare a grupurilor de interese în stabilirea și aplicarea acestei politici.

Tipologia prezentată oferă repere interesante de referință pentru decidenții de politică industrială, dar analiza caracteristicilor detaliate ale politicilor specifice diferitelor țări demonstrează existența unor orientări mult mai diversificate, în care măsuri corespunzătoare unui tip de politică se îmbină cu altele specifice celorlalte tipuri menționate. În fapt, politica industrială a unei țări reprezintă un mix în doze variate de măsuri corespunzătoare diferitelor tipuri arătate, măsurile aferente unui tip fiind însă preponderente.

- b) Criteriul modului de intervenție preconizat prin politica industrială. Există patru tipuri de abordări ale politicii industriale în funcție de care se stabilește modul de materializare a acesteia (P. Ferguson, G. Ferguson, 1994).
 - **laissez-faire (free rein)**, a cărei idee centrală este aceea a lăsării forțelor pieței să realizeze toate ajustările structurale necesare, piața fiind considerată un judecător mai bun al acțiunilor dezirabile decât guvernul și agențiile acestuia. Majoritatea acțiunilor specifice unei politici industriale sunt respinse în cadrul acestei abordări, fiind acceptate doar unele care vizează întărirea forțelor pieței și a mediului concurențial (de exemplu, măsuri privind stabilirea, atribuirea și respectarea dreptului de proprietate sau împiedicarea creării monopolurilor și dezmembrarea celor existente);
 - **suportivă**, care, recunoscând superioritatea forțelor pieței în ceea ce privește structurarea activității industriale, admite, în același timp, insuficiența și imperfecțiunea informațiilor disponibile și existența costurilor de tranzacție. Abordarea se sprijină pe punerea în valoare a două caracteristici necesare ale unei politici industriale: i) orice politică poate da rezultate numai într-un mediu economic în care costurile de tranzacție constituie regula, agenții economici dispun de informațiile necesare și trebuie să se adapteze continuu schimbărilor; ii) nivelul costurilor de oportunitate ale politicii industriale trebuie să fie inferior celui al beneficiilor potențiale ale aplicării acestei politici la nivelul unei industrii și la scara întregii economii.

Potrivit acestor caracteristici, abordarea suportivă susține măsuri intervenționiste limitate, destinate să îmbunătățească atribuirea și respectarea drepturilor de proprietate, stimularea dezvoltării sistemului de instruire și încurajarea spiritului de întreprinzător în vederea întreținerii procesului de schimbări economice continue;

- **activă**, care constă în implicarea largă și directă a autorităților publice în orientarea și desfășurarea activităților industriale, prin intervenții guvernamentale directe. Abordarea corespunde tipurilor de politică sectorială și de politică selectivă în favoarea dezvoltării anumitor regiuni, prin care unele industrii sau regiuni sunt susținute financiar pentru a se restructura și a-și spori astfel forța competitivă;

- **planificată**, care constituie o versiune mult mai formalizată a abordării active, bazată pe ideea că eficiența economică și bunăstarea pot fi îmbunătățite semnificativ prin planificarea centralizată a măsurilor de politică industrială. Argumentul principal invocat în sprijinul acestei idei este acela că organele centrale de planificare au privirea de ansamblu a problemelor economice, în general, și a celor industriale, îndeosebi, fiind informate mai bine și mai cuprinzător decât firmele care acționează individual. Avantajul planificării centralizate a politicii industriale sporește când fluxurile informaționale sunt imperfecte și schimbările în economie sunt accelerate.

Adoptarea uneia sau altele dintre tipurile de politică industrială definite potrivit celui de-al doilea criteriu depinde de percepția factorilor de decizie cu privire la eficacitatea forțelor corective ale pieței și la capacitatea autorităților guvernamentale de a le stimula și de a le corecta slăbiciunile.

Principalele considerente care determină opțiunea pentru unul dintre tipurile de politică industrială trecute în revistă sunt numeroase - nivelul dezvoltării socio-economice a țării, gradul de consolidare instituțională și funcțională a piețelor, ritmul schimbărilor economice, cerința protejării unor industrii, sectoare sau firme din rațiuni de securitate economică, amploarea și intensitatea problemelor sociale generate de restructurările radicale etc.

Este evident că adoptarea uneia dintre primele două abordări este determinată de încrederea în capacitatea modelatoare a forțelor pieței și de conștiința lipsei de eficacitate a substituirii acestor forțe prin intervenții guvernamentale; pe de altă parte, abordările intervenționiste - activă și planificată - îmbracă, cel mai adesea, forma luării unor măsuri pentru accelerarea acțiunii forțelor pieței sau pentru decelerarea acesteia, adică pentru întârzierea ei. Formele de intervenție guvernamentală pot fi accelerative (corespunzătoare modelului "regenerării economice") sau decelerative (corespunzătoare modelului "amânării ajustărilor structurale"), în practică aplicându-se ambele tipuri de politici în diferitele zone ale economiei. Corespondențele dintre tipurile de politici industriale sunt evidențiate în tabelul 1.

Tabelul 1

Tipologia politicilor industriale

Tipuri corespunzătoare orientării de bază	Tipuri de abordare	Forme de intervenție guvernamentală
Neutrale	Laissez-faire (free rein)	Intervenție foarte limitată prin politici neutrale
	Suportivă	Politici neutrale
Sectoriale	Activă	Politici accelerative și/sau decelerative
Specifice pe activități Regionale	Planificată	Politici accelerative și/sau decelerative

Sursa: Adaptarea și completarea unui tabel din P. Ferguson and G. Ferguson (1994, p. 151).

Forma politicii industriale accelerative are drept obiectiv creșterea ritmului de producere a inovărilor industriale prin sprijinirea financiară a celor mai promițătoare firme, industrii și tehnologii (Burton, 1983). Această formă - care se bazează pe ideea beneficiilor ce rezultă din realizarea unor inovări înaintea concurenților și care nu are practic legătură cu fundamentarea tradițională a necesității intervenției autorităților publice pentru corectarea imperfecțiunilor pieței - a fost adoptată în numeroase țări, unele recunoscute pentru liberalismul economiei lor (de exemplu, Marea Britanie).

Forma de intervenție decelerativă poate fi aplicată în două variante:

- sprijinirea unor mari firme sau concerne viabile care se confruntă cu dificultăți financiare temporare, pentru evitarea falimentului sau lichidării acestora; sprijinul îmbracă forma asistenței acordate pentru îmbunătățirea semnificativă a tehnologiilor și metodelor de producție sau pentru raționalizarea nomenclatorului de fabricație (cazul, de exemplu, al firmelor Rolls-Royce și British Leyland);
- sprijinirea în continuare a firmelor aflate în dificultate, dacă măsurile de redresare nu au dat rezultate, prin programarea închiderii treptate a firmelor pentru a da răgazul necesar conversiei profesionale a forței de muncă disponibilizate și implantării în sectorul respectiv a noi firme (variantă adoptată, de exemplu, de Germania, de numeroase țări vest-europene care și-au subvenționat și protejat industria textilă, de Franța care și-a restructurat profund industria siderurgică etc.).

Recursul la politica industrială decelerativă este justificat de necesitatea rezolvării problemelor sociale pe care le generează restructurarea unor industrii, sectoare sau firme, a atenuării celorlalte externalități legate de închiderea unor mari firme sau de restrângerea unor sectoare, precum și a alocării eficiente a resurselor. Susținătorii unei asemenea politici argumentează aplicarea ei prin faptul că, dacă forțele pieței sunt suficient de puternice pentru a determina închiderea unor firme, aceleași forțe acționează lent în realocarea și absorbirea resurselor disponibilizate.

Aprecierea succesului sau eșecului aplicării unei politici industriale decelerative se poate face, în mod obiectiv, numai prin prisma costurilor de oportunitate, adică a poverii pe care această politică o pune asupra restului economiei.

De exemplu, restructurarea industriei siderurgice în Europa Occidentală, într-o perioadă în care cererea de produse siderurgice a scăzut, iar competitivitatea Japoniei și a altor țări industrializate în acest sector a sporit apreciabil, respectiv în anii 1970-1984, a atenuat șocul creșterii șomajului, dar a lăsat în continuare industria siderurgică necompetitivă la nivel mondial, în ciuda costului de aproximativ 70 de miliarde de dolari înregistrat pe parcursul celor zece ani de restructurare.

Aceasta poate constitui una dintre cele mai puternice rațiuni care s-au adăugat argumentelor în baza cărora numeroși specialiști au combătut cu mult

timp înainte folosirea politicilor industriale decelerative, ei considerând că falimentul unor firme se înscrie în logica competiției întrucât asigură transferul de resurse de la firma care a avut un management deficitar, incapabil să anticipeze evoluția pieței, spre alte utilizări mai eficiente (Hayek, 1944; Mises, 1949).

Excursul sintetic făcut în practicile conceperii și aplicării politicii industriale permite conturarea câtorva concluzii.

- ⇒ *Aflată sub incidența a numeroși factori determinanți, politica industrială urmărește crearea condițiilor pentru creșterea competitivității industriale prin corectarea imperfecțiunilor pieței, concretizate în faptul că aceasta nu reușește întotdeauna să asigure cea mai eficientă alocare și utilizare a resurselor.*
- ⇒ *Existența mai multor tipuri de politici industriale, determinate în funcție de orientarea acestora și de modul de intervenție preconizat, precum și a două ritmuri - accelerativ și decelerativ - de tratare a acțiunii forțelor pieței pune autoritatea guvernamentală în fața unei opțiuni dificile, în care considerentele economice și sociale antinomice complică și mai mult alegerea.*
- ⇒ *Experiența țărilor dezvoltate a demonstrat că politica industrială neutrală, ca una suportivă ce vizează îmbunătățirea mecanismelor pieței, dă cele mai bune rezultate pe termen lung și este cea mai recomandabilă din punct de vedere teoretic. Politica neutrală este recomandată de faptul că aplicarea ei reclamă resurse mai puține comparativ cu politica sectorială sau cu cea pe activități, deci prezintă costuri de oportunitate mai mici, precum și de cerințele de informare a autorităților guvernamentale mult mai reduse. Rezultă deci că aceste autorități pierd oportunități promițătoare când nu reușesc să aplice o politică neutrală.*
- ⇒ *În același timp, experiența încununată de succes a unor țări care au aplicat politici sectoriale și pe activități, deci de tip activ și planificat, demonstrează că, în circumstanțe specifice, dacă se fructifică cu abilitate oportunitățile existente, abordările menționate pot determina sporuri de eficiență și bunăstare, cu condiția să fie aplicate pe perioade limitate.*
- ⇒ *Evidența empirică a probat, de asemenea, că politicile industriale accelerative, care se referă la tipurile activ și planificat, respectiv pe sectoare, pe activități și pe regiuni, s-au dovedit mult mai sigure generatoare de succes decât cele decelerative, aplicabile la aceleași tipuri.*

1.2. Politica industrială integrată a Uniunii Europene în practică

Evoluția economică a țărilor membre ale Uniunii Europene și ale Uniunii în ansamblu a determinat producerea unor modificări de substanță în obiectivele și coordonatele majore ale politicii industriale la nivel național și la cel comunitar.

Concepția despre politica industrială ce trebuie urmată în spațiul comunitar s-a cristalizat progresiv, fiind sintetizată în documentul menționat "Politica industrială într-un mediu deschis și concurențial: liniile directoare ale unei abordări comunitare", elaborat în 1990, care definește obiectivele și modul de aplicare a acestei politici la nivelul ansamblului Comunității.

Principiile pe care se bazează abordarea comunitară în acest domeniu reflectă modificările profunde de optică produse ca urmare a evoluțiilor înregistrate în ultimele două decenii anterioare. Principiile specificate în document sunt:

- al subsidiarității, potrivit căruia Comunitatea Europeană nu tratează decât problemele care nu pot fi rezolvate mai eficace la nivel național;
- al deschiderii în abordarea piețelor, ceea ce a semnat aplicarea regulilor care garantează funcționarea corectă a activităților comerciale în interiorul și exteriorul Comunității, respectiv evitarea politicilor protecționiste și decelerative;
- al abordării precumpănitor orizontale, neutrale, a problemelor economice și sociale în defavoarea politicilor sectoriale, pe activități sau pe regiuni.

Potrivit acestor principii, evoluția în anii '80 și, îndeosebi, '90 a politicilor țărilor comunitare a fost marcată de câteva tendințe majore.

- a) Măsurile cu caracter sectorial și pe activități, de tip activ sau planificat, precumpănitoare la începutul anilor '80, au făcut loc treptat celor vizând perfecționarea mecanismelor pieței și ameliorarea factorilor de producție specifici (forța de muncă și infrastructurile), deci politicilor neutrale, de tip suportiv. Abordarea neutrală, orizontală, a vizat în principal îmbunătățirea calității intranților în activitatea productivă, mai ales prin intermediul investițiilor intangibile - sprijin pentru activitățile de cercetare-dezvoltare, de inovare și difuzare a tehnologiilor, pentru formarea și perfecționarea forței de muncă și pentru facilitarea accesului firmelor la servicii de consultanță financiară, juridică, managerială și de marketing.
- b) Politici de tip sectorial au continuat să fie aplicate, deși în măsură continuu diminuată, pentru susținerea sectoarelor industriale care prezintă dificultăți de ajustare, dar și importanță strategică pentru economia națională. În cadrul politicilor sectoriale s-au produs modificări calitative ale orientării acestora: diminuarea susținerii sectoarelor în declin paralel cu intensificarea conversiei profesionale a forței de muncă din aceste sectoare; creșterea ponderii susținerii sectoarelor de vârf, adesea prin eforturi de cooperare internațională; amplificarea susținerii sectoarelor care creează tehnologii generice sau care produc echipamente pentru difuzarea acestora.
- c) Definirea tipului de politică industrială ce va fi adoptat și stabilirea ritmului aplicării acesteia s-au făcut potrivit unor cerințe în continuă evoluție -

diminuarea costurilor bugetare ale sprijinului acordat anumitor sectoare și firme, asigurarea impactului cât mai puternic și mai larg în economie al măsurilor luate, menținerea condițiilor de concurență normală în economia națională și la nivel internațional.

- d) Ideea că adaptarea la “state of art” a firmelor, industriilor și tehnologiilor este cea mai bună cale pentru îmbunătățirea competitivității lor a câștigat progresiv teren, fiind astăzi axa centrală a majorității măsurilor de politică industrială. În scopul facilitării acestei adaptări, care este adesea stânjenită de lipsa know-how-ului adecvat și de cea a “viziunilor strategice” a multor firme, au fost inițiate numeroase programe destinate să susțină și să intensifice investițiile intangibile.
- e) Pentru încurajarea comportamentului investițional al firmelor, relaxarea mediului fiscal al acestora s-a dovedit mai indicată decât incitațiile fiscale destinate să stimuleze direct acest comportament. În acest sens, măsurile de reducere a fiscalității s-au extins semnificativ, piețele financiare au fost incitate prin reglementări suplimentare să furnizeze capitaluri firmelor, investițiile de capital-risc au fost încurajate în firmele nou create în industriile de înaltă intensitate tehnologică.
- f) Implicarea statului în activitatea firmelor s-a diminuat considerabil prin continuarea privatizării parțiale sau totale a întreprinderilor publice, prin expunerea directă, nediscriminatorie, a acestora la rigorile pieței, prin restructurarea lor profundă tehnologică, financiară, managerială și organizatorică, precum și prin îmbunătățirea semnificativă a eficienței manageriale în cadrul lor.
- g) Extinderea măsurilor de dereglementare economică în cadrul politicilor industriale s-a realizat prin înlăturarea excesului de reglementări administrative la crearea și încetarea afacerilor, precum și prin reducerea costurilor necesare efectuării formalităților. Numeroase măsuri de dereglementare au vizat alte sectoare decât industria propriu-zisă (îndeosebi băncile, instituțiile financiare, transporturile și telecomunicațiile), efectul lor asupra reducerii costurilor și creșterii eficienței în alocarea resurselor producând un impact benefic asupra activităților industriale.
- h) Politica concurenței a cunoscut o flexibilizare tot mai accentuată în condițiile internaționalizării rapide a piețelor, care a modificat profund cadrul în care trebuie formulate cerințele privind structurile piețelor specifice diferitelor industrii. Fuziunile de firme, achizițiile de firme și crearea de întreprinderi mixte, chiar când conduc la concentrarea sensibilă a activității economice, au început să fie apreciate ca operațiuni destinate să asigure creșterea eficienței afacerilor și a competitivității internaționale, fără a afecta interesele consumatorilor. Drept urmare, s-a intensificat stimularea alianțelor strategice între firme, cooperarea în materie de cercetare-dezvoltare și restructurarea firmelor, considerate căi eficace pentru sporirea forței competitive a firmelor pe piețele internaționale.

Prin prisma acestor tendințe, politica industrială a Uniunii Europene se înscrie clar în tipul de abordare suportivă, fapt subliniat în cel de al XXI-lea Raport asupra politicii concurenței: “Prevederea unui cadru orizontal în care industria se poate dezvolta și poate prospera prin remedierea deficiențelor structurale și vizarea zonelor în care mecanismul de piață singur nu reușește să asigure condițiile necesare pentru succes constituie principalul mijloc prin care Comunitatea își aplică politica industrială” (Commission of the European Communities, 1992a).

De altfel, acest tip de abordare la nivelul ansamblului comunitar a făcut să apară diferențe între obiectivele urmărite și modurile de intervenție preconizate la nivelul Comunității și la cel al statelor membre, în sensul că acestea din urmă sunt înclinate uneori să adopte tipul de abordare activă, sectorială și decelerativă, vizând îndeosebi industriile siderurgică, a construcțiilor navale și cea textilă. Chiar când Comunitatea a fost obligată să accepte din partea unor țări membre politici sectoriale, decelerative, prin modul în care le-a sprijinit a demonstrat că nu se abate de la filosofia degajată din citatul de mai sus.

1.3. Industria românească după unsprezece ani de tranziție: sunt vizibile semnele restructurării?

Evoluția industriei românești spre modelul de piață a debutat în condiții vitrege, mult mai dificile decât cele din alte țări din Europa Centrală și de Est, s-a desfășurat în general după modelul “stop and go” și a produs până în prezent rezultate dezamăgitoare. Explicațiile, de natură obiectivă și mai ales subiectivă, sunt multiple, identificarea lor făcând obiectul a numeroase studii, concluziile acestora, chiar dacă diferă uneori sensibil, convergând însă spre ideea esențială că starea actuală a economiei și industriei românești este rezultatul, în primul rând, al lipsei unei strategii clare, coerente și judicios orientate de dezvoltare socio-economică de ansamblu și a unor politici consacrate diferitelor laturi ale dezvoltării. În absența acestor strategii și politici stabilite pe bază consensuală și aplicate consecvent, modul de gestionare a reformei s-a dovedit a fi defectuos, oscilant și lipsit de finalitate.

Trecerea sintetică în revistă a celor mai relevante aspecte ale evoluției și stării actuale a industriei românești este necesară pentru conturarea obiectivelor, direcțiilor majore de acțiune și măsurilor specifice de politică industrială.

1.3.1. Modificările structurale produse în industrie

Mutațiile produse în industrie s-au înregistrat în condițiile perpetuării unor dezechilibre majore și existenței unor disfuncții cu impact negativ amplu:

- disproporțiile dintre baza autohtonă de materii prime și energie și capacitățile din industria prelucrătoare, ceea ce a determinat înregistrarea unei ponderi ridicate, de aproape 60%, a importurilor de producție (din care peste 20% importuri de resurse energetice), care a afectat nefavorabil balanța de plăți;

- lipsa mecanismelor pieței interne a energiei și materiilor prime, ceea ce a impus funcționarea celei mai mari părți a economiei în condițiile unor prețuri impuse și controlate de către stat;
- lipsa unor legi importante indispensabile - de exemplu, legea contractelor - și indisciplina financiară, ceea ce a împietat profund funcționarea întregului sistem economic, afectat de un blocaj financiar fără precedent;
- neimplicarea sistemului bancar în acțiunile de reorganizare, re tehnologizare și privatizare a marilor întreprinderi.

Încă din primul an al tranziției, 1990, producția industrială a scăzut la 81,2%, iar productivitatea muncii s-a redus la 79,7% față de anul 1989. În schimb, contrar cerințelor economice elementare, numărul mediu al salariaților din industrie a crescut la 101,6%, iar salariul real la 104,1%.

În continuare, evoluția acestor indicatori s-a produs pe traiectorii sensibil diferite, necorelațiile înregistrate în primul an al tranziției corectându-se progresiv, deși lent, așa cum relevă cifrele din tabelul 2. Astfel, începând din anul 1995, productivitatea muncii a depășit nivelul anului 1990, dar a rămas inferioară celei din 1989.

Tabelul 2

Evoluția producției industriale, a numărului de salariați și a productivității muncii din industrie, în perioada 1990-1999

(1990=100)

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Producția industrială	77,2	60,3	61,1	63,1	69,0	75,8	70,3	60,6	55,8
Numărul mediu de salariați	94,7	84,4	78,4	74,3	68,0	67,2	63,5	60,5	52,1
Productivitatea muncii	81,5	71,5	77,9	85,0	101,5	112,7	110,8	100,2	107,1

Sursa: Anuarul statistic al României pentru perioada 1990-1996; Buletinele statistice din anii 1997, 1998, 1999.

Corelarea progresivă a numărului de salariați cu nivelul producției industriale a însemnat disponibilizări masive, pentru diminuarea surplusului din primii ani ai perioadei analizate.

Detalierea evoluției industriei pe componentele extractivă, prelucrătoare și sectorul energie electrică și termică, gaze și apă este făcută în tabelul 3.

Industria extractivă a înregistrat o scădere de aproape 20% a producției în anii 1991-1996 față de nivelul din anul 1990, după care scăderea a fost abruptă și continuă în anii 1997-1999, ajungând în 1999 să reprezinte circa jumătate din

nivelul realizat în 1989. În schimb, scăderea numărului de salariați a fost mai accentuată decât cea a producției, ceea ce a determinat creșterea an de an a productivității.

Tabelul 3

**Evoluția producției industriale, a numărului mediu de salariați
și a productivității muncii din industriile extractivă, prelucrătoare
și din sectorul energie electrică și termică, gaze și apă**

1990 = 100

		1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Industria extractivă	PI	81,7	81,0	79,9	81,3	80,8	80,2	75,1	63,9	58,1
	NMS	103,9	101,5	98,3	97,4	94,6	93,9	84,3	61,6	52,4
	W	78,7	79,8	81,3	83,5	85,4	85,4	89,2	103,7	110,7
Industria prelucră- toare	PI	76,2	57,9	58,3	60,5	67,8	76,3	71,1	61,2	56,3
	NMS	93,1	81,4	75,1	70,3	63,5	62,2	58,9	54,1	47,4
	W	81,9	71,1	77,1	86,1	106,8	122,6	120,8	113,1	118,9
Sectorul en. elec., termică, gaze, apă	PI	90,6	84,1	89,9	89,8	92,8	94,4	83,2	72,9	68,3
	NMS	119,7	128,3	128,6	133,6	133,7	147,2	146,3	152,7	142,0
	W	75,7	65,5	69,9	67,2	69,4	64,1	56,9	47,8	48,1

Sursa: Evoluția producției industriale, a numărului mediu de salariați, a productivității muncii și a salariului real, precum și corelațiile dintre acești indicatori, în perioada 1990-1999, *Ministerul Finanțelor, Direcția Generală de Prognost, aprilie 2000.*

Industria prelucrătoare a înregistrat o evoluție fluctuantă a nivelului producției: scădere până la 58,3% în 1993 față de nivelul atins în 1990, creștere susținută în perioada 1994-1997, scădere abruptă în perioada 1997-1999 (în 1999 producția reprezenta 56,3% din cea înregistrată în 1990). Numărul de salariați a scăzut continuu în cursul perioadei 1991-1999, dar, în condițiile fluctuației nivelului producției, și productivitatea a înregistrat oscilații de la 71,1% înregistrat în 1992 față de 1990 la 122,6% în 1996 și 118,9% în 1999 față de același an de referință.

Industriile alimentară (scădere la 52,1% în 1999 față de 1990), textilă și produse textile (la 27,3%), a prelucrării lemnului (la 36,9%), a celulozei, hârtiei și cartonului (la 45,9%), a prelucrării țiteiului (la 49,2%), a chimiei și fibrelor sintetice (la 24,7%), a prelucrării cauciucului (la 34,3%), metalurgică (la 36,0%), a mașinilor și echipamentelor (la 22,9%) au înregistrat evoluția producției la niveluri mult sub media industriei prelucrătoare.

În schimb, producția industriilor tutunului (107,7% în 1999 față de 1990), confecțiilor (135,6%), mașinilor și aparatelor electrice (117,9%), echipamentelor și aparatelor radio, televiziune și comunicații (220,4%), mijloacelor de transport rutier (83,1%), altor mijloace de transport (94,4%), mobilier și alte activități neclassificate (174,1%) a înregistrat indici situați sensibil peste media industriei prelucrătoare.

Totodată, în industria prelucrătoare s-au produs cele mai mari reduceri de personal, în urma restructurărilor efectuate, numărul salariaților înregistrat în 1999 reprezentând 47,4% față de cel din 1990 (în industria extractivă - 52,4%). Corelată cu evoluția nivelului producției, evoluția numărului de salariați a determinat creșterea semnificativă a productivității muncii în industriile de echipamente și aparate radio, televizoare și comunicații (797,0% în 1999 față de 1990), mobilier și alte activități industriale (365,6%), mașini și aparate electrice (292,7%), alte mijloace de transport (251,2%), aparatură și instrumente medicale, de precizie, optică și ceasornicărie (234,2%), mijloace de transport rutier (176,3%), construcții metalice și produse din metal (168,5%), confecții (161,6%).

În **sectorul energie electrică și termică, gaze și apă**, evoluțiile indicatorilor analizați au fost contradictorii, în sensul că nivelul producției a fluctuat, ajungând în 1999 la 68,3% din cel realizat în 1990, numărul mediu al salariaților a crescut aproape continuu (142,0% în 1999 față de 1990) și, drept urmare, productivitatea muncii a fluctuat, de asemenea, ajungând în 1999 să reprezinte doar 48,1% din cea corespunzătoare anului 1990. Din cifrele prezentate se pot degaja câteva concluzii.

- ⇒ *În perioada 1990-1999, întreaga activitate industrială s-a diminuat dramatic, nivelul producției înregistrate în anul 1999 atât în industria extractivă, cât și în cea prelucrătoare reprezentând sub 60% din cea realizată în 1990. Cauzele scăderii producției în majoritatea ramurilor industriale sunt multiple (prăbușirea fostului CAER, efortul investițional nesemnificativ pentru restructurare și modernizare etc.), dar principala rămâne neadecvarea ofertei la cererea pieței interne și internaționale, lipsa de competitivitate a acestei oferte.*
- ⇒ *Anul 1994 a marcat începutul unui reviriment timid al activității industriale, care a durat până în 1996, după care reducerile de producție au reapărut, anul 1999 consemnând cel mai scăzut nivel.*
- ⇒ *Dacă în industriile extractivă și prelucrătoare reducerile de personal realizate prin restructurări și disponibilizări au însoțit, cu defazări evidente, reducerile nivelului producției, în sectorul energie electrică și termică, gaze și apă corelația firească dintre producție și numărul de salariați a fost total absentă, fapt ce a determinat scăderea continuă a productivității muncii după anul 1995.*
- ⇒ *Eliminarea în unele industrii extractive și prelucrătoare a unei părți semnificative a excesului de personal preluat din sistemul economiei centralizate a demonstrat convingător că restructurările au asigurat creșterea productivității muncii, tendință care îndreptățește perspectiva realizării în viitor a unor sporuri ale producției integral sau în cea mai mare parte pe baza acestei creșteri.*
- ⇒ *Este de presupus, în aceste condiții, că în întreprinderile industriale în funcțiune nu vor fi create noi locuri de muncă, un asemenea demers*

urmând să se facă pe seama dezvoltării sectorului întreprinderilor mici și mijlocii, precum și a reactivării unor întreprinderi aflate în conservare.

Restrângerea puternică a activității industriale a avut efecte marcante asupra nivelului unor indicatori semnificativi: populația ocupată în industrie a scăzut de la circa 4 milioane de persoane în 1990 (36,9% din totalul populației ocupate în economie) la 2 316 000 în 1998 (26,3%); ponderea industriei ca resursă a PIB a scăzut de la 53,8% în 1990 la 32,9% în 1995 și la 27,5% în 1998, ca urmare a restrângerii producției industriale și a amplificării producției altor sectoare; ponderea valorii adăugate brute din industrie a scăzut de la 44,1% în 1990 la 35,6% în 1995 și la 27,5% în 1998; deși industria continuă să dețină ponderea cea mai mare în consumul final energetic înregistrat în activitatea economică, începând din anul 1996 nu mai concentrează majoritatea acestui consum (77,1% în 1989 și 44,2% în 1997).

Trebuie menționat că reducerea ponderii industriei în consumul final energetic al țării a fost determinată de scăderea drastică a producției industriale și, în proporție considerabil mai mică, de scăderea intensității energetice a activității industriale; astfel, considerând media pe economie a intensității energetice egală cu 100, cea din industrie a scăzut de la 146 în 1989 la 124,5 în 1997, deci cu 14,8%. Paralel cu scăderea ponderii industriei în consumul final energetic, ponderea transporturilor și telecomunicațiilor s-a majorat, iar cea a sectorului primar și a sectorului terțiar s-a redus, adică nu s-a realizat restructurarea profundă a economiei sub aspect energetic.

De altfel, eficiența pe ansamblul sectorului energetic conjugată cu cea înregistrată pe ansamblul economiei naționale nu a cunoscut o îmbunătățire semnificativă după 1990; de exemplu, intensitatea energetică a economiei naționale, exprimată în consumul energetic (în tone echivalent petrol - tep) la 1 milion valoare adăugată brută, în ciuda unei diminuări de la 45,6 în 1992 la 43,2 în 1997 (cu 5,3%), a continuat să se mențină la un nivel ridicat; în industrie și construcții reducerea a fost de la 54,9 la 47,0, deci cu 14,4%.

În perioada menționată, intensitatea energetică s-a diminuat simțitor în industria extractivă, s-a menținut aproximativ constantă în sectorul energiei electrice și termice și a crescut în industria prelucrătoare; pentru ultima, restructurarea profundă în sensul reducerii substanțiale a energo-intensității este imperios necesară, ceea ce presupune concentrarea eforturilor în două direcții: reducerea ponderii ramurilor energo-intensive (metalurgie, chimie, celuloză și hârtie, materiale de construcții) și restructurarea tehnologică a celorlalte ramuri în vederea reducerii consumurilor lor energetice.

În industria prelucrătoare, ponderea ramurilor cu intensitate energetică ridicată (cele patru menționate) în consumul energetic s-a diminuat între anii 1989 și 1996 de la 62,9% la 50,9% (deci cu 12 puncte procentuale), în timp ce ponderea ramurilor cu intensitate energetică redusă (industriile alimentară, ușoară, a prelucrării lemnului, a construcțiilor de mașini și prelucrării metalelor) a crescut de la 18,6% la 19,4%, deci cu 0,8 puncte procentuale. Aparent, cifrele

indică o evoluție pozitivă ce ar consta în reducerea ponderii ramurilor energo-intensive și creșterea celei a ramurilor de intensitate energetică scăzută; raportând însă ponderile acestor ramuri în consumul energetic total al industriei la ponderile lor în valoarea totală a producției industriale, se constată creșterea în perioada menționată a raportului de la 1,14 la 1,59 (deci cu 39,5%) pentru ramurile energo-intensive și de la 0,53 la 0,90 (deci cu 69,1%) pentru cele cu intensitate energetică scăzută.

Revenind la evoluțiile diferite ale ramurilor industriale, acestea au determinat producerea unor schimbări notabile în structura producției industriale, relevate de cifrele înscrise în anexa 1. Principalele aspecte reieșite din analiza acestor cifre sunt:

- atât industria extractivă, cât și cea prelucrătoare și-au diminuat semnificativ ponderile - prima cu 3,2 și cea de a doua cu 7,1 puncte procentuale în 1998 față de 1990 - în producția industrială totală, diminuări compensate de creșterea cu 9,3 puncte procentuale a ponderii sectorului energie electrică și termică, gaze și apă;
- industriile care au înregistrat creșteri ale ponderii au fost: extracția și prepararea cărbunelui (de la 1,0% în 1990 la 1,5% în 1998); alimentară și băuturi (de la 14,4% la 18,2%); a tutunului (0,5%-1,5%); prelucrarea lemnului (1,6%-2,0%); edituri, poligrafie (0,3%-1,5%); metalurgie (8,5%-9,7%); mobilier (2,2%-2,5%);
- industriile a căror pondere s-a diminuat au fost: extracția petrolului și a gazelor naturale (6,8%-4,4%); extracția și prepararea minereurilor nemetalifere (0,5%-0,3%); textilă și produse textile (6,8%-2,4%, una dintre cele mai mari reduceri); confecții din textile, blănuri și piele (3,6%-3,2%); pielărie și încălțăminte (1,9%-1,4%); prelucrarea țîțeiului, cocsificarea cărbunelui (6,9%-6,3%); chimie și fibre sintetice și artificiale (7,3%-5,8%); prelucrarea cauciucului și a maselor plastice (2,6%-1,7%); construcții metalice și produse din metal (4,1%-3,1%); mașini și echipamente (9,3%-4,4%); aparatură și instrumente medicale, de precizie, optică și ceasornicărie (1,4%-0,3%); alte mijloace de transport (2,3%-2,1%);
- industriile a căror pondere s-a menținut practic constantă au fost: celuloză, hârtie și carton; alte produse din minerale nemetalice; mijloace ale tehnicii de calcul și de birou; mașini și aparate electrice; echipamente, aparate radio, televiziune și comunicații; mijloace de transport rutier; recuperarea deșeurilor;
- industriile de înaltă tehnologie (mijloace ale tehnicii de calcul și de birou, aparatură și instrumente medicale, de precizie, optică și ceasornicărie, mașini și aparate electrice, edituri, poligrafie și înregistrarea informațiilor pe suport) și-au crescut nesemnificativ ponderea și așa mică deținută în 1990 (5,2%) la 5,4% în 1998;

- ponderea industriilor cu intensitate mare a forței de muncă de calificare redusă (textilă și produse textile, confecții din textile, blănuri și piele, pielărie și încălțăminte, prelucrarea lemnului, mobilier și alte activități neclasificate) a scăzut în același interval de la 16,1% la 11,5%;
- în cadrul industriei prelucrătoare, producția ramurilor energo-intensive și-a redus ponderea în totalul producției industriale de la 27,4% în 1990 la 26,6% în 1998; reducerea, deși salutară, este nesemnificativă în raport cu imperativul creșterii eficienței energetice a producției industriale;
- tot în cadrul industriei prelucrătoare, ponderea producției ramurilor producătoare de bunuri de consum a crescut nesemnificativ, de la 30,5% în 1990 la 31,6% în 1998, în timp ce ponderea producției ramurilor producătoare de bunuri de echipament și de produse intermediare a scăzut, în același interval, cu 8,2 puncte procentuale, de la 55,3% la 47,1%;
- industriile producătoare de bunuri de consum se caracterizează printr-o accentuată orientare a producției către piețele externe (confecții de îmbrăcăminte, blănuri și piele, pielărie și încălțăminte, mobilier), în timp ce cele producătoare de bunuri pentru investiții și intermediare prezintă moderație în raporturile cu aceste piețe.

Dinamica structurii producției industriale ca rezultată a evoluțiilor diferite ale ramurilor industriale relevă o realitate nefavorabilă: în cei nouă ani ai perioadei analizate din cei unsprezece ani ai procesului de reformă, industria românească este departe de a fi cunoscut modificările structurale profunde impuse de necesitatea imperioasă a modernizării și creșterii competitivității ei, în primul rând prin scăderea semnificativă a ponderii ramurilor energo- și material-intensive și creșterea ponderii celor de prelucrare avansată, cu valoare adăugată mare, cu intensitate tehnologică și cu grad de iradiere tehnologică, de asemenea, mari. Modificările structurale care s-au produs, nesemnificative pentru majoritatea ramurilor, sunt rezultatul acțiunii unei multitudini de factori determinanți (dispariția pieței CAER, orientarea tot mai accentuată a comerțului exterior al țării spre Uniunea Europeană) sau conjuncturali (politici, de exemplu, războiul din fosta Iugoslavie, și economici, de exemplu, creșterea prețului țițeiului), care s-au manifestat convergent sau divergent, favorizând creșterea ponderii producției unor ramuri care nu dispun de avantaje concurențiale semnificative (de exemplu, metalurgia) și defavorizând alte ramuri cu potențial de redresare și dezvoltare în perspectivă (industria de mașini și aparate electrice).

Este izbitor faptul că modificările structurale produse nu s-au înscris în direcțiile dorite menționate mai sus, ca urmare, în primul rând, a lipsei unei politici industriale coerente, agreeate de toți factorii politici, care să asigure realizarea obiectivului esențial al creării unei industrii moderne, competitive și deschise spre piețele internaționale. În lipsa unei asemenea politici, majoritatea firmelor au adoptat strategii de supraviețuire, de menținere a nomenclatoarelor tradiționale de produse/servicii și a locurilor de muncă, iar sectoarele industriale au cunoscut modificări nesemnificative.

1.3.2. Modificările produse în structura pe dimensiuni a întreprinderilor industriale și în eficiența economică a activității acestora

Schimbarea de regim politic și economic produsă în România în 1989 a determinat modificarea profundă a structurii întreprinderilor stabilită în funcție de mărimea acestora, în primul rând prin explozia numărului de întreprinderi ca urmare a creării în scurt timp a unui număr apreciabil de microîntreprinderi (cu 1-9 angajați), întreprinderi mici (cu 10-49 de angajați) și mijlocii (cu 50-249 de angajați). Drept urmare, dacă înainte de 1989 economia românească era cea care prezenta o dimensiune medie a întreprinderilor, exprimată în număr de salariați, cu puțin inferioară celei a întreprinderilor cehoslovace și cu mult mai mare decât cea înregistrată în celelalte țări est-europene, după acel an configurația structurală a întreprinderilor după dimensiunea lor s-a schimbat radical în favoarea întreprinderilor mici și mijlocii.

În industrie, o dată cu aplicarea Legilor nr. 15/1990 și nr. 31/1990, a început reforma structurală a întreprinderilor, care a determinat:

- creșterea numărului de agenți economici cu personalitate juridică de la circa 2 100 în 1989 la 6800 în 1992 și la circa 15 000 în 1995;
- modificarea substanțială a dimensiunii medii a întreprinderilor, ca urmare a creării unui mare număr de întreprinderi mici cu capital privat: de la 1 755 de angajați/întreprindere în 1989 s-a ajuns la 80 de angajați/întreprindere în 1995, microîntreprinderile, întreprinderile mici și cele mijlocii până la 200 de angajați ajungând să reprezinte circa 98% din numărul total al societăților din industrie.

La sfârșitul anului 1998, în industrie se înregistrau 39 327 de întreprinderi, din care 35 058 de microîntreprinderi și întreprinderi mici și 4 269 de întreprinderi mijlocii și mari; din numărul total, 38 257 (97,3%) aveau capital majoritar privat și 1 070 (2,7%) capital majoritar de stat.

În ciuda expansiunii puternice a microîntreprinderilor și a întreprinderilor industriale mici produsă după 1990, întreprinderile mijlocii și mai ales cele mari continuă să aibă ponderea substanțială în nivelul unor indicatori economici relevanți. Astfel, la sfârșitul anului 1997, întreprinderile mijlocii și mari dețineau ponderi de 90,9% în numărul total de salariați din industrie, de 89,0% în totalul cifrei de afaceri (din aceasta, 69,1% realizate în societățile cu capital majoritar de stat), de 95,2% în volumul total al investițiilor din industrie și de 91,7% în valoarea adăugată la costul factorilor (din aceasta, 70,9% în întreprinderile cu capital majoritar de stat).

Analiza ponderii întreprinderilor industriale de dimensiuni diferite în nivelul unor indicatori economici, prezentată în tabelul 4, relevă aspecte interesante.

- Ponderea întreprinderilor mari în nivelul indicatorilor de efort (capitalul social, investițiile brute) este sensibil superioară celei deținute în nivelul indicatorilor de efecte (cifra de afaceri, exporturile directe, valoarea adăugată brută), ceea ce atrage atenția asupra existenței unei asimetrii

în volumele de resurse utilizate de diferitele categorii de întreprinderi, precum și asupra eficienței economice superioare a activității desfășurate de microîntreprinderi și întreprinderile mici și mijlocii comparativ cu întreprinderile mari.

Tabelul 4

Ponderea întreprinderilor industriale de dimensiuni diferite în nivelul unor indicatori economici, în anii 1997 și 1998

	Capita- lul social la 31.12	Cifra de afa- ceri	Inves- tițiile brute	Ex- portul direct	Valoarea adăugată brută (la costul fac- torilor)	Rezulta- tul brut al exer- cițiului
1997						
Total întreprinderi din industrie	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
d. c.: majoritar private	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Microîntreprinderi și întreprinderi mici, total	1,7	11,0	5,3	1,4	8,3	54,1
d. c.: majoritar private	10,1	28,4	15,4	4,4	23,7	46,0
Întreprinderi mijlocii, total	5,4	7,9	7,5	4,3	7,2	14,8
d. c.: majoritar private	17,5	17,6	17,9	12,8	17,8	14,5
Întreprinderi mari, total	92,9	81,1	87,2	94,3	84,5	31,1
d. c.: majoritar private	72,5	54,0	66,7	86,8	58,5	39,5
1998						
Total întreprinderi din industrie	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
d. c.: majoritar private	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Microîntreprinderi și întreprinderi mici, total	2,7	10,4	7,0	5,0	7,6	60,0
d. c.: majoritar private	9,3	22,6	23,0	9,8	17,8	35,2
Întreprinderi mijlocii, total	6,6	11,2	6,5	7,8	10,2	15,5
d. c.: majoritar private	20,8	21,8	18,3	15,0	21,1	14,8
Întreprinderi mari, total	90,7	78,4	86,5	87,2	82,2	- 175,5
d. c.: majoritar private	69,9	55,6	58,7	75,2	61,1	50,0

Sursa: Prelucrări de date din Anuarul statistic al României 1999, pag. 416.

- Microîntreprinderile și întreprinderile mici și mijlocii au deținut, în anii analizați, o pondere redusă (7,1% și, respectiv, 9,3%) în capitalul social total al întreprinderilor industriale, mult sub cea în forța de muncă utilizată (peste 42% în întreaga economie în anul 1997), dovedindu-și astfel, cel puțin în perioada 1990-1997, capacitatea ridicată de absorbție a forței de muncă disponibilizate din întreprinderile mari care s-au restructurat.
- Microîntreprinderile și întreprinderile mici, în ciuda forței lor economice individuale modeste, au, în cifra de afaceri, în investițiile brute, în exporturile directe, în valoarea adăugată brută la costul factorilor și în rezultatul brut al exercițiului, ponderi semnificative, mult peste cele

deținute în indicatorii de efort, ceea ce reflectă convingător eficiența superioară pe care au înregistrat-o.

- Comparativ cu întreprinderile mari, microîntreprinderile și întreprinderile mici și mijlocii au înregistrat în cei doi ani analizați niveluri semnificativ mai înalte ale indicatorilor de efecte menționați. În plus, aceste categorii dimensionale de întreprinderi și-au sporit ponderea în cifra de afaceri pe totalul întreprinderilor industriale de la 18,9% în 1997 la 21,7% în 1998, în volumul investițiilor brute de la 12,9% la 13,5%, în exporturile directe de la 5,7% la 12,7%, iar în valoarea adăugată brută la costul factorilor de la 15,5% la 17,8%. De asemenea, din tabel se remarcă faptul că în 1998 microîntreprinderile și întreprinderile mici și mijlocii au înregistrat un rezultat brut al exercițiului pozitiv, spre deosebire de întreprinderile mari, care au înregistrat o pierdere semnificativă.
- Microîntreprinderile și întreprinderile mici și mijlocii majoritar private au înregistrat, atât în 1997, cât și în 1998, ponderi superioare celor pe totalul întreprinderilor din categoriile respective la toți indicatorii analizați, cu excepția rezultatului brut al exercițiului, ceea ce dovedește, o dată în plus, forța pe care a dobândit-o capitalul privat în activitatea industrială. În schimb, întreprinderile mari majoritar private au ponderi inferioare (cu excepția rezultatului brut al exploatării) în nivelul pe întreaga industrie al indicatorilor analizați comparativ cu cele deținute de totalul întreprinderilor mari, ceea ce reflectă, probabil, faptul că privatizarea parțială a acestor întreprinderi nu a fost suficientă pentru creșterea apreciabilă a potențialului lor economico-productiv și a eficienței activității lor.
- Scăderea nivelului de eficiență economică al microîntreprinderilor în 1997 față de 1996, creșterea celui al întreprinderilor mari și oscilațiile înregistrate de întreprinderile mici și mijlocii, care se înscriu în tendințe manifestate de mai mulți ani, permite formularea aprecierii că în cele patru categorii dimensionale de întreprinderi se conturează o tendință de convergență a nivelurilor diferite de eficiență, de îngustare a plajei în care acestea variază în jurul nivelului mediu pe economie.

Numărul redus de întreprinderi mari cu un potențial economico-financiar apreciabil, puternice și competitive și lipsa mecanismelor adecvate de subcontractare (de capacitate și de specialitate) a anumitor produse și servicii de către întreprinderile industriale mici și mijlocii, care astfel ar acționa ca sateliți eficienți ai întreprinderilor mari, au determinat vulnerabilitatea microîntreprinderilor și a celor mici și mijlocii. De altfel, numeroase studii au demonstrat că în majoritatea industriilor nu există întreprinderi mari performante și întreprinderi mici și mijlocii necompetitive sau invers, ci că aceste categorii de întreprinderi se caracterizează printr-o profundă complementaritate, materializată în relații strânse de cooperare și subcontractare.

Concluzia firească, confirmată de experiența mondială, este că o premisă importantă a funcționării la parametri ridicați de eficiență și competitivitate a industriei unei țări este asigurarea complementarității organice dintre

întreprinderile mici și mijlocii și cele mari. Aceasta este principala rațiune pentru care, în economiile țărilor comunitare, se dezvoltă, diversifică și consolidează "rețele de afaceri" (business network) între cele două categorii dimensionale de întreprinderi.

1.3.3. Modificările produse în structura proprietății din întreprinderi

Piloni ai procesului tranziției, privatizarea și restructurarea au constituit priorități ale tuturor programelor de reformă aplicate de guvernele de după anul 1990.

Începută în anul 1992, privatizarea - componentă a restructurării profunde a regimului de proprietate - s-a desfășurat într-un ritm relativ lent, care a împiedicat finalizarea procesului într-o perioadă de 7 ani, așa cum era prevăzut în Legea nr. 58/1991 a privatizării. Cauzele obiective ale acestei situații au fost lipsa capitalului intern, a experienței juridice, instituționale și practice, precum și blocajul financiar. Cauzele subiective au constat în întârzierea creării cadrului instituțional adecvat și a mecanismelor funcționale, lipsa de claritate a cadrului juridic, transparența deficitară a procesului, interesele divergente ale diferitelor grupuri de presiune.

Analiza modului în care s-a desfășurat procesul de privatizare de-a lungul perioadei de nouă ani scurse de la demararea sa pune în evidență existența a trei stadii cu caracteristici distincte (Negrescu, 1999):

- **Stadiul întâi, al privatizărilor "spontane" (până în 1994)**, în cadrul căruia s-au creat societăți mixte (joint ventures) - societăți comerciale nou înființate la care întreprinderile de stat au contribuit cu activele lor - și s-au produs majorări ale capitalului social al întreprinderilor de stat de către investitori privați (în marea majoritate a cazurilor, manageri și salariați ai întreprinderilor respective).
- Deși a beneficiat de o metodologie simplă și standardizată care a facilitat negocierile, metoda MEBO, care a devenit calea cea mai facilă de privatizare, și-a relevat rapid deficiențele - lipsa capitalului proaspăt adus de investitori, avantajele excesive ale personalului întreprinderii privatizabile în raport cu potențialii investitori exteriori, apariția contradicției între obiectivul societății privatizate de a-și maximiza profitul și cel al investitorilor de a-și maximiza utilitatea prin privatizare (păstrarea locurilor de muncă, mărirea salariilor). Aceste deficiențe și-au spus ulterior cuvântul în înrăutățirea vizibilă a situației economico-financiare a numeroase societăți privatizate prin MEBO: analiza situației a 645 societăți privatizate astfel în 1993-1994 a relevat că profitabilitatea lor a scăzut de la 7,3% în 1994 la 2,2% în 1997, iar gradul de îndatorare a lor a crescut, respectiv, de la 29,3% la 48,5%.

Până în anul 1996, transferul activelor statului din industrie către sectorul privat s-a făcut pe baza Legii nr. 58/1991, printr-o gamă relativ restrânsă de metode - metoda MEBO, negocierea directă, oferta publică, licitația, metoda combinată, cu plata integrală pentru persoane române și străine, inclusiv cu acordarea de facilități de rambursare a datoriilor pentru manageri și salariați.

- **Stadiul al doilea, al “Programului de privatizare de masă” (1995-1997)**, inițiat ca urmare a ritmului lent și a rezultatelor decepționante înregistrate în primii trei ani ai procesului de privatizare, s-a axat pe transferul gratis către populația adultă, prin cupoane, al capitalului social. Dorindu-se a fi o alternativă mai echitabilă de privatizare pentru toate categoriile de investitori, programul nu a realizat accelerarea procesului de privatizare prin înlăturarea caracterului opțional al privatizărilor de societăți, iar “arhitectura” sa a prezentat deficiențe serioase care i-au diminuat considerabil rezultatele (oferirea unor participații minoritare subscripției publice, îngreunarea realizării ulterioare a privatizărilor “caz cu caz”).
- **Stadiul al treilea, al privatizărilor “caz cu caz” (după 1996)**, în care s-a început privatizarea cu succes a unor bănci cu capital de stat și a utilităților publice, s-a accelerat ritmul privatizărilor (în perioada ianuarie 1997-iunie 1999 s-a privatizat circa 22% din capitalul social aflat în portofoliul Fondului Proprietății de Stat, față de circa 10% privatizat în perioada 1992-1996), ceea ce a permis sporirea încasărilor din vânzări la bugetul de stat, s-a extins apelul la serviciile de consultanță specializată ale unor firme de autoritate și ale băncilor de investiții.

Cu toată volatilitatea excesivă a cadrului legislativ privitor la privatizare care a apărut după 1996 (în perioada mai 1997-iunie 1999 s-au produs 15 modificări majore ale cadrului juridic de bază al privatizării), ritmul desfășurării procesului s-a accelerat simțitor, fapt ilustrat de cifrele înscrise în tabelul 5. În plus, gama metodelor de privatizare adoptate s-a lărgit simțitor, incluzând: licitații (la care problema principală a fost cea a prețului de vânzare); negocieri directe (în care accentul s-a pus pe angajamentele de investiții asumate de noii proprietari); vânzări pe piața de capital prin Bursa de Valori București și NASDAQ (care s-au dovedit total dezamăgitoare ca volum în raport cu așteptările); vânzări directe către investitori strategici cu sprijinul a patru bănci de investiții internaționale, fiecare responsabilă pentru 10-20 de unități; metode de vânzare specifice piețelor de capital - vânzarea la ordin, vânzarea ca răspuns la o ofertă de cumpărare, vânzarea prin plasament privat secundar, licitație electronică pe Bursă/NASDAQ; stimularea apariției și dezvoltării fondurilor mutuale și a companiilor de investiții.

Tabelul 5

Evoluția nivelului unor indicatori relevanți ai procesului de privatizare în anii 1993 - 1999

Anul	Numărul societăților comerciale privatizate	Volumul capitalului social privatizat (miliarde lei)	Volumul investițiilor angajate (miliarde lei)	Investiții străine directe (milioane USD)
1993	265	44,8	8	411,7
1994	595	348,5	13	901,0
1995	620	1 840	298	315,6

Anul	Numărul societăților comerciale privatizate	Volumul capitalului social privatizat (miliarde lei)	Volumul investițiilor angajate (miliarde lei)	Investiții străine directe (milioane USD)
1996	1 245	1 337	637	703,5
1997	1 163	2 166	1 922	504,9
1998	1 267	4 103,7	1 406	237,4
1999	1 772	6 784	2 755	282,5

Sursa: Raport privind activitatea FPS în anul 1999, p. 28-29.

În prezent, desfășurarea procesului de privatizare este influențată puternic de numeroși factori negativi:

- modificările frecvente, uneori contradictorii, ale cadrului legislativ specific, persistența unor necorelări, absența reglementărilor necesare privitoare la patrimoniu și la repararea prejudiciilor cauzate de preluări abuzive de către stat;
- blocajul financiar din economie, care determină gradul redus de atractivitate a societăților comerciale privatizabile pentru potențialii investitori;
- dimensiunea și structura incipientă a pieței de capital, insuficiența capitalului disponibil deținut de intermediari și de persoanele fizice;
- perturbările produse pe piețele financiare (bănci, fonduri de investiții), care au generat efecte adverse asupra procesului privatizării;
- mediul de afaceri nefavorabil, în care facilități acordate pentru stimularea investițiilor sunt ulterior suspendate, iar alte facilități acordate investitorilor (de exemplu, pentru investiții în zone defavorizate) sunt inoperante în contextul cadrului legal existent;
- nivelul ridicat al fiscalității, cu efect direct asupra gradului de capitalizare a societăților comerciale;
- atractivitatea redusă a majorității societăților comerciale, determinată de mărimea acestora, de nivelul lor tehnic și tehnologic precar, de problemele sociale proprii și de cele zonale;
- existența unor litigii privind dreptul de proprietate asupra clădirilor, între societățile cu capital de stat, între acestea și administrația locală sau între acestea și persoane fizice;
- existența la unele societăți comerciale a unor contracte de închiriere sau locații de gestiune, îndeosebi în activitățile comerciale și de turism, ceea ce a influențat decizia de privatizare și a amplificat durata și efortul organizatoric necesar realizării acesteia;

- dificultățile în identificarea, evaluarea și asumarea de către cumpărători a obligațiilor de protecție a mediului ce revin societăților comerciale pentru activitatea desfășurată anterior privatizării;
- imposibilitatea contractării serviciilor de expertiză a stării mediului pentru elaborarea corespunzătoare a bilanțurilor de mediu, în condițiile în care societățile comerciale rămase în portofoliu se află în lipsă acută de lichidități, iar studiile de impact au costuri ridicate.

În ciuda dificultăților și obstacolelor de natură obiectivă și subiectivă care s-au menținut pe întregul parcurs de până acum al procesului de privatizare, acesta a generat efecte ample în economie, reflectate în schimbări atitudinale și comportamentale semnificative atât ale proprietarilor, cât și ale salariaților din sectorul privat. Aceste schimbări sunt mai manifeste în zonele cu sectorul industrial mai dezvoltat (Regiunile de dezvoltare Sud-Est, Vest, Centru, București-Illfov), în care diferențele de performanțe, nivel de competitivitate și disciplină financiară între unitățile industriale private și cele cu capital majoritar de stat se adâncesc continuu. Ca rezultat al accelerării procesului de privatizare și al creării de noi firme private, aportul sectorului privat la crearea produsului intern brut a ajuns, în anul 1999, la 61,5%, față de 16,4% în 1990.

De altfel, experiența celor mai avansate țări în tranziție a evidențiat faptul că restructurarea economică profundă nu se poate realiza decât prin dezvoltarea puternică a sectorului privat nou. Cu alte cuvinte, accelerarea privatizării este importantă, dar, pentru a fi eficace, trebuie completată cu politica adecvată indispensabilă creării unui mediu favorabil pentru dezvoltarea IMM, creșterea mobilității forței de muncă și reconversia profesională a lucrătorilor, îndeosebi în zonele monoindustriale.

Ca urmare a experienței acumulate în anii anteriori în domeniul privatizării, în ultima perioadă acțiunile de privatizare au fost orientate spre:

- promovarea metodelor de privatizare care asigură concurența sporită a cumpărătorilor și creșterea ritmului de vânzare a acțiunilor;
- asigurarea transparenței tranzacțiilor și a egalității de șanse a investitorilor potențiali români și străini;
- încurajarea acțiunilor investiționale ale noilor proprietari în vederea relansării rapide a societăților comerciale recent privatizate;
- restructurarea/reconversia activelor prin lichidări juridice sau administrative ale societăților comerciale fără perspective viabile.

În ceea ce privește numărul și capitalul social al societăților comerciale din portofoliul Fondului Proprietății de Stat privatizate în perioada 1993-1999, acestea sunt prezentate pe regiuni de dezvoltare în tabelul 6.

Tabelul 6

**Situația pe regiuni de dezvoltare a societăților comerciale privatizate
din portofoliul Fondului Proprietății de Stat, la 31 decembrie 1999**

Regiuni de dezvoltare	Capitalul social privatizat (miliarde lei)	Numărul societăților comerciale
Regiunea 1 Nord-Est	3 071,0	1 034
Regiunea 2 Sud-Est	2 482,4	920
Regiunea 3 Sud	4 372,5	738
Regiunea 4 Sud-Vest	1 775,5	501
Regiunea 5 Vest	1 753,0	752
Regiunea 6 Nord-Vest	2 963,1	861
Regiunea 7 Centru	3 408,0	887
Regiunea 8 București-Ilfov	6 345,0	656
TOTAL	28 749,0	6 349

Sursa: Date prelucrate de la Fondul Proprietății de Stat.

Analiza datelor înscrise în tabel relevă aspecte interesante privind desfășurarea procesului de privatizare la nivelul regiunilor de dezvoltare ale țării.

- a) Relația de proporționalitate care, logic, este de așteptat să existe între nivelul de dezvoltare economică generală și, implicit, industrială a regiunilor și volumul capitalului social privatizat în perioada menționată este valabilă, în mod evident, pentru Regiunile de dezvoltare 3 Sud și 8 București-Ilfov. Regiunea 2 Sud-Est, cu un nivel de dezvoltare industrială sensibil superior celui al Regiunii 1 Nord-Est, a înregistrat însă un volum al capitalului social privatizat inferior cu circa 20%; de asemenea, apare surprinzător nivelul scăzut al capitalului social privatizat în Regiunile 4 Sud-Vest (6,2% din total) și 5 Vest (6,1%), care cuprind totuși județe cu un apreciazabil potențial industrial; niveluri ale capitalului social privatizat modeste în raport cu potențialul economic prezintă și Regiunile 6 Nord-Vest (10,3%) și 7 Centru (11,9%).
- b) Relația de proporționalitate amintită este valabilă, de asemenea, doar în cadrul câtorva județe. Dintre acestea, se detașează județul Prahova, cu volumul cel mai ridicat al capitalului social privatizat (1 467,1 miliarde lei), mult peste cel înregistrat în al doilea județ - Mureș (961,0 miliarde lei) din ordinea stabilită în funcție de capitalul privatizat; urmează alte județe cu potențial industrial ridicat la care capitalul privatizat este apreciazabil - Brașov (908,1 miliarde lei), Argeș (867,1 miliarde lei), Constanța (828,2 miliarde lei), Cluj (820,6 miliarde lei), Timiș (798,7 miliarde lei). În schimb, sunt județe al căror nivel de dezvoltare industrială ar îndreptăți așteptarea, contrazisă însă de realitate, ca volumul capitalului social privatizat să fie simțitor mai mare: Caraș-Severin (numai 118,5 miliarde lei capital privatizat), Vâlcea (256,7 miliarde lei), Dolj (548,5 miliarde lei). Diferențele existente între aceste județe între nivelul dezvoltării

industriale, deci volumul activelor privatizabile, și cel al capitalului social efectiv privatizat sunt determinate de numeroase cauze, principale fiind, în opinia noastră, lipsa de atractivitate a activelor respective pentru investitorii autohtoni și străini (explicată, la rândul ei, de natura activelor și de specializarea lor accentuată).

- c) Între județele cu un nivel modest de dezvoltare sunt unele care prezentau, de asemenea, niveluri reduse ale capitalului social privatizat (de exemplu, județul Caraș-Severin, care a înregistrat cel mai scăzut nivel la scara întregii țări, și județul Giurgiu - 131,4 miliarde lei), în timp ce altele au înregistrat volume surprinzător de mari ale capitalului privatizat (de exemplu, județul Teleorman, la care volumul capitalului social privatizat în cei opt ani de referință a fost de 599,6 miliarde lei, peste nivelul înregistrat în alte județe cu potențial economic incomparabil mai mare, cum ar fi Dolj).

Este evident că nu se poate degaja o corelație între nivelul de dezvoltare socio-economică și industrială a județelor și, cu atât mai puțin, a regiunilor de dezvoltare și volumul capitalului social privatizat până în prezent. Factorii care au determinat ritmul și amploarea privatizării unităților economice sunt numeroși, printre aceștia înscriindu-se natura activelor privatizabile, gradul lor de specializare/universalitate, situația financiară a unităților privatizabile, metodele de privatizare utilizate, voința politică reală etc.; din această gamă, primii trei factori determină, în măsură esențială, atractivitatea activelor privatizabile și, implicit, șansele acțiunilor de privatizare.

O latură importantă a procesului de privatizare a unităților industriale este cea a evoluției lor postprivatizare, analizată prin prisma nivelului indicatorilor cuprinși în bilanțurile contabile depuse la Ministerul Finanțelor înainte de privatizare, în cursul acesteia și după ea. De exemplu, o analiză amplă efectuată în anul 1998 de către Fondul Proprietății de Stat, pe un eșantion reprezentativ de 3 245 de societăți comerciale privatizate în perioada 1993-1997 (circa 85% din numărul total al societăților privatizate în acea perioadă), a evidențiat faptul că performanțele firmelor privatizate au fost sensibil afectate de starea generală precară a economiei naționale. Investițiile din sectorul privat au înregistrat însă o evoluție ascendentă, cele mai semnificative sume fiind investite în municipiul București și în județele Constanța, Prahova, Mureș, Bacău, Neamț și Ialomița. Numărul contractelor de vânzare-cumpărare cu clauze de investiții încheiate în anul 1999 a fost de 2 754,6 miliarde lei, 568,3 milioane USD și 25 milioane DM; analiza sectorială a investițiilor angajate de către cumpărători prin contractele de vânzare-cumpărare a evidențiat orientarea acestora îndeosebi spre industria chimică și petrochimică și spre cea alimentară.

Analiza reușitelor și nereușitelor procesului de privatizare din România, în contextul experienței înregistrate în celelalte țări în tranziție, permite formularea câtorva concluzii și învățăminte.

- a) *Comparativ cu alte țări în tranziție, în România ritmul procesului de privatizare a fost sensibil mai lent, cauza principală fiind eficacitatea mai*

scăzută a programelor de privatizare, determinată, la rândul ei, de cauzele analizate pe larg mai sus (în 1998, sectorul privat producea în Cehia, Polonia, Slovacia și Ungaria între 70% și 80% din PIB, în timp ce în România, care a demarat privatizarea pornind de la existența unui sector privat mai mare decât în Cehia și Slovacia, contribuția sectorului privat era de numai 58,4%).

- b) "Trenul privatizării" a fost, în bună măsură, pierdut la începutul procesului de privatizare, atunci când oferta vânzărilor de întreprinderi și de active era apreciabilă, starea economico-financiară a celei mai mari părți a societăților comerciale cu capital majoritar de stat nu intrase încă într-un proces de înrăutățire vizibilă, iar interesul investitorilor străini era considerabil.

Pierderea oportunităților existente în acea perioadă, conjugată cu deteriorarea rapidă a situației economico-financiare a unei părți a întreprinderilor de stat, a imprimat în continuare procesului de privatizare un ritm încetinit, în ciuda conștientizării faptului că sectorul privat a suportat mai bine șocul scăderii puternice a producției industriale, specific perioadei de început a reformei în toate țările în tranziție.

- c) Pe măsura desfășurării procesului de privatizare și a dobândirii unei experiențe crescânde în domeniu, registrul metodelor de privatizare s-a extins semnificativ, confirmând realitatea subliniată de evidențele empirice produse în diferite țări că metoda de privatizare folosită este un factor determinant al reușitei procesului (Nellis, 1999).

Totodată, studiile întreprinse inclusiv în România au pus clar în evidență faptul că sunt mai eficiente societățile comerciale private comparativ cu cele aflate în proprietate publică, cele private cu acționariatul concentrat comparativ cu cele cu acționariatul dispersat și cele controlate de investitori străini comparativ cu cele autohtone.

- d) În condițiile în care mediul de afaceri general nu a fost favorabil, privatizarea a numeroase societăți comerciale cu capital majoritar de stat nu a confirmat așteptările în ceea ce privește creșterea eficienței economice, mai ales în industriile în care intensitatea concurenței a rămas aceeași și după privatizare. Cadrul legislativ cu multe lacune și imperfecțiuni, restricțiile bugetare insuficient de ferme, proliferarea economiei subterane au constituit factori determinanți ai interesului scăzut al multor firme proaspăt privatizate pentru a-și îmbunătăți semnificativ eficiența activității.

- e) Constituind o cale de creștere a eficienței economice și a competitivității întreprinderilor industriale, precum și de intensificare a concurenței prin multiplicarea centrelor de decizie economică independentă, privatizarea unităților industriale cu capital de stat și crearea de întreprinderi industriale noi au generat însă un sector privat care este în continuare dependent de stat prin controlul exercitat asupra unor resurse de către

marile întreprinderi publice care dețin aproape monopolul exclusiv asupra acestora, precum și prin birocrația autorităților publice care stânjenește activitatea agenților economici privați.

1.3.4. Progrese, obstacole și deficiențe în restructurarea regiilor autonome și a societăților comerciale din industrie

Privatizarea este strâns legată de restructurarea unităților economice, aceasta din urmă asigurând modernizarea tehnologiilor, redresarea și creșterea semnificativă a competitivității producției naționale, îmbunătățirea performanțelor firmelor.

Restructurarea reprezintă un proces continuu și complex de modificare profundă a structurilor organizatorice și funcționale ale sistemelor economice, potrivit cerințelor progresului tehnologic contemporan, realizată prin mecanisme capabile să stimuleze inițiativa agenților economici și bazată pe folosirea pârghiilor economice (cost, preț, dobândă etc.), în vederea creșterii eficienței economice și a competitivității agenților respectivi.

În stadiul actual al evoluției economiei românești, caracterizat printr-o criză profundă de sistem, dimensiunile restructurării unităților economice - tehnologică, financiară, organizatorică și managerială - sunt considerabil amplificate și făcute mai complexe prin lipsa sau consistența insuficientă a mecanismelor de declanșare a acțiunilor de restructurare și de absorbție a efectelor nedorite ale acestora.

Restructurarea unităților economice cu capital majoritar de stat a fost mult întârziată și distorsionată de următoarele cauze:

- construcția lentă, ca și în cazul privatizării, a cadrului legislativ și instituțional specific procesului de restructurare;
- lipsa strategiilor de restructurare conturate la nivelul unităților economice, determinată, la rândul ei, de lipsa unei politici industriale care să ofere "ancorele" necesare orientării direcțiilor majore de acțiune;
- ritmul lent al privatizării;
- insuficienta clarificare a drepturilor de proprietate, îndeosebi în regiile autonome, devenite companii sau societăți naționale;
- folosirea ineficientă, cu alte destinații, a fondurilor de restructurare acordate de Fondul Proprietății de Stat, dirijate mai ales spre plata salariilor în numeroase industrii (metalurgie, chimie etc.);
- capacitatea managerială precară, depășită de exigențele conturării viziunilor strategice necesare orientării programelor de restructurare.

Restructurarea regiilor autonome

Constituite în baza Legii nr. 15/1990, regiile autonome au fost organizate în ramurile strategice ale economiei naționale, precum și în unele domenii

aparținând altor ramuri stabilite de guvern. Lipsa criteriilor clare și precise de definire a ramurilor în care se pot constitui regii autonome a permis constituirea în această formă a unor unități industriale care puteau, de la început, să fie organizate ca societăți comerciale.

Prin HG nr. 266/1993 au fost precizate ramurile și domeniile în care funcționează regiile autonome de interes național, numite ramuri strategice. Totodată, regii autonome au fost organizate și în alte ramuri (fabricarea produselor cu caracter strategic; administrarea fondului forestier și cinegetic; administrația porturilor, aeroporturilor, drumurilor și canalelor navigabile etc.). Prin OG nr. 15/1993 s-a stabilit că regiile autonome trebuie i) să constituie monopol național (în sensul desfășurării unei activități de producție sau de servicii care, datorită necesității unor tehnologii specifice sau a unor investiții de capital mari, nu se poate realiza, în condiții de eficiență normală, în unități concurențiale sau care ar deveni concurențiale pe termen scurt sau mediu), ii) să fie de interes public național, iii) să producă bunuri/servicii esențiale pentru apărarea țării și siguranța națională, iv) să acopere treptat cheltuielile din veniturile obținute; regiile autonome care nu răspund acestor criterii se reorganizează, parțial sau total, în societăți comerciale. În mod identic, prin Legea nr. 135/1994 s-au stabilit domeniile și criteriile de organizare a regiilor autonome de interes local.

Obiectivele declarate ale restructurării regiilor autonome au fost reducerea substanțială a numărului acestora, impunerea unor restricții bugetare dure și asigurarea corespondenței între veniturile și cheltuielile lor curente și de capital. În faza inițială, restructurarea regiilor autonome s-a desfășurat în două etape:

- prima a vizat restructurarea tehnologică, financiară și organizatorică a acestora, asocierea cu societăți comerciale pentru realizarea unor activități și servicii, reducerea numărului de regii și menținerea acestora în ramurile strategice de importanță națională, externalizarea din regii a activităților cu caracter secundar de servicii și transformarea lor în societăți comerciale, întărirea controlului cheltuielilor și utilizarea economiilor obținute în procesul investițional pentru re tehnologizarea producției, crearea unor noi regii în domenii de interes deosebit;
- a doua s-a axat pe selectarea unui anumit număr de regii autonome de interes național și local cu pierderi, în vederea introducerii controlului managerial sever și întocmirii de programe de redresare economico-financiară, precum și pe diminuarea gradului de subvenționare și creșterea aportului surselor proprii în finanțarea activității.

În ciuda acțiunilor inițiate în direcțiile specifice celor două etape menționate, regiile autonome au continuat să constituie nucleul dur al procesului de restructurare. De exemplu, la sfârșitul anului 1996 existau 281 de regii autonome, majoritatea acestora dovedindu-se insensibile la semnalele pieței.

Începând cu anul 1997, restructurarea unităților industriale cu capital de stat a fost concepută în sensul privatizării rapide a celor viabile și al lichidării pe cale

juridică sau prin proceduri administrative a agenților economici neviabili, precum și al transformării tuturor regiilor autonome, în primul rând a celor de utilități publice, în societăți comerciale (companii naționale sau societăți naționale), sub coordonarea Ministerului Industriei și Comerțului. Eliminarea statutului neadecvat al regiilor autonome și a structurilor hibride ale acestora s-a făcut prin corporatizarea regiilor (transformarea lor în societăți pe acțiuni, având statul drept acționar unic, ce pot fi privatizate), stabilirea cadrului legislativ privind regimul concesiunii (Legea nr. 213/1998 privind regimul proprietății publice și Legea nr. 219/1998 privind regimul concesiunilor), precum și elaborarea unor legi speciale privind regimul unor utilități publice - energie electrică, telecomunicații, transport feroviar -, care permit demonopolizarea acestora și crearea funcției de reglementare în domeniile respective.

Deși procesul de restructurare a regiilor autonome a demarat cu acțiuni semnificative (închiderea unităților nerentabile din sectorul minier însoțită de disponibilizarea personalului aferent, crearea Companiei Naționale a Petrolului care integrează exploatarea resurselor de țiței și gaze, prelucrarea acestora și distribuția cu amănuntul a produselor petroliere etc.), acesta este departe de a se fi încheiat, situația marilor companii continuând să rămână neclară. La cauzele generale menționate ale lentorii cu care s-a desfășurat în anii anteriori procesul de restructurare, se adaugă în prezent altele care îl fac să treneze în continuare - definirea defectuoasă și incompletă a drepturilor de proprietate, insensibilitatea unor companii și societăți naționale la semnalele pieței, lipsa constrângerilor bugetare cu adevărat severe, înrăutățirea situației financiare a numeroase unități, instabilitatea cadrului legislativ-normativ al acțiunilor de restructurare. De altfel, ca urmare a opoziției marilor confederații sindicale, problema restructurării marilor companii naționale nu și-a găsit reflectarea pe măsură în Strategia economică pe termen mediu a României, prezentată în luna martie 2000 la sediul Uniunii Europene de la Bruxelles.

Instabilitatea cadrului reglementativ a fost, de asemenea, un factor determinant important al desfășurării cu sincope a procesului de restructurare. De exemplu, OG nr. 13/1995, menționată mai sus, a fost abrogată prin OUG nr. 10/1997 cu privire la diminuarea blocajului financiar și a pierderilor din economie, aprobată cu modificări prin Legea nr. 151/1997. OUG nr. 30/1997, aprobată și modificată prin Legea nr. 207/1997, a definit procedurile de reorganizare a regiilor autonome în societăți comerciale în vederea privatizării acestora; această ordonanță de urgență a fost ulterior modificată prin OG nr. 53/1997, OG nr. 59/1997 privind destinația sumelor încasate de FPS în cazul privatizării societăților comerciale la care statul este acționar, OUG nr. 88/1997 privind privatizarea societăților comerciale (care abrogă unele articole și alineate), Legea nr. 103/1998 (care modifică un alineat), OG nr. 70/1998 (care modifică un alineat) etc.

Restructurarea societăților comerciale

Spre deosebire de companiile și societățile naționale a căror restructurare a fost coordonată de către Ministerul Industriei și Comerțului, societățile comerciale

cu capital majoritar de stat s-au restructurat pe baza strategiilor sectoriale stabilite de ministerele de profil, dar sub coordonarea Fondului Proprietății de Stat, pe baza fondurilor alocate în acest scop. Restructurările finanțate de către FPS s-au desfășurat pe baza programelor rezultate din conlucrarea cu ministerele, cu Agenția de Restructurare și cu societățile comerciale solicitante de fonduri pentru restructurare.

Restructurarea organizatorică a societăților comerciale, necesară în orice economie de piață și nu numai într-una aflată în procesul de tranziție la modelul de piață, a fost stipulată prin Legea nr. 31/1990 privitoare la organizarea și funcționarea societăților comerciale, care cuprinde prevederi referitoare la fuziunea, divizarea, dizolvarea și lichidarea acestor unități.

Reorganizarea și lichidarea judiciară a societăților comerciale aflate în dificultate au fost reglementate prin Legea nr. 64/1995, modificată și completată prin OUG nr. 58/1997, potrivit căreia se instituie o procedură de reorganizare, având ca scop salvarea societății aflate în dificultate și, în caz de nereușită, o procedură de lichidare a patrimoniului debitorului prin procedura falimentului. Legea, reformulată "privind procedura reorganizării judiciare și a falimentului", constituie un instrument eficace, dacă există realmente voința de a-l folosi, pentru a forța închiderea, reorganizarea sau privatizarea societăților comerciale aflate încă în proprietatea statului. Pentru efectuarea acțiunilor de reorganizare și de lichidare a societăților comerciale, OG nr. 73/1999 stabilește cadrul de desfășurare a activității practicienilor în reorganizare și lichidare, persoane fizice și juridice care au această calitate.

Restructurarea financiară a societăților comerciale cu capital majoritar de stat a presupus, ca formă de intervenție a statului-proprietar, supravegherea financiară a unor societăți aflate în dificultate, inițiată prin HG nr. 301/1993 privind instituirea regimului special de supraveghere a unor societăți comerciale cu capital de stat de importanță deosebită pentru economia națională.

Rezultatele aplicării acestui regim au fost modeste și au constatat în scoaterea unui număr redus de societăți care și-au îmbunătățit performanțele din regimul de supraveghere, menținerea altora în acest regim și declararea de către FPS a altora în stare de faliment.

OG nr. 13/1995 a privit concomitent restructurarea regiilor autonome și pe cea a societăților comerciale cu capital majoritar de stat, considerată ca un proces de asanare economică și de concepere a unor strategii sectoriale realiste. Ordonanța, care viza restructurarea economico-financiară a unor întreprinderi aflate în situație dificilă, reducerea blocajului financiar și sprijinirea capitalizării unor unități de importanță națională, a fost departe de a-și atinge obiectivele, fiind abrogată în trimestrul I 1997.

Restructurarea financiară a societăților comerciale generatoare de pierderi a continuat totuși, căutându-se să se evite greșelile făcute în acțiunile desfășurate anterior. De exemplu, în anul 1999, Fondul Proprietății de Stat a urmărit aplicarea

măsurilor din programele de restructurare aprobate la 60 de societăți comerciale mari și la 485 de societăți mici și mijlocii, ceea ce a condus la reducerea pierderilor înregistrate de agenții respectivi cu 1 713 miliarde lei.

Aplicarea programelor de restructurare a societăților comerciale a avut în 1999 efecte salutare, constând în reducerea costurilor de producție cu 3 644,8 miliarde lei, creșterea volumului încasărilor cu 5 949,3 miliarde lei și reducerea volumului plăților restante cu 898,3 miliarde lei (Fondul Proprietății de Stat, 2000).

Acțiunile de restructurare desfășurate până în prezent au permis conturarea unor concluzii rezultate din analiza acestora și care pot constitui învățăminte utile pentru continuarea procesului la un nivel superior de eficiență.

- a) *Restructurarea este un proces care necesită resurse financiare apreciabile și o viziune strategică fundamentată, corectă, conturată prin prisma tendințelor manifestate pe piața internă și internațională, a situației socio-economice a țării și a potențialului real al unităților care se restructurează. În aceste condiții, privatizările efectuate prin metoda MEBO, precumpănitoare la începutul procesului de privatizare, deși justificate de lipsa capitalului intern, nu au creat premisele restructurării de fond a societăților comerciale datorită incapacității noilor proprietari de a asigura fondurile reclamate de o restructurare amplă.*

De altfel, analizele diagnostic efectuate în unitățile industriale aflate în dificultate au evidențiat faptul că măsurile de restructurare organizatorică și managerială nu sunt suficiente pentru redresarea economică și eficientizarea activității acelor unități, fiind imperios necesară asigurarea fondurilor pentru re tehnologizarea și modernizarea fabricației care să asigure prezența pe piață a unităților respective în condiții de eficiență și productivitate înaltă.

- b) *Restructurarea regiilor autonome și a societăților comerciale a fost lentă, desfășurată frecvent în lipsa viziunilor strategice necesare, situație determinată îndeosebi de faptul că forțele pieței nu au avut forța necesară pentru a determina presiuni reale asupra unităților economice și a le determina să se restructureze. Restructurarea selectivă realizată de guvern, în care modelul de intervenție a constatat în "izolarea financiară" a unui grup de întreprinderi cu mari pierderi și arierate, a fost considerată un eșec. În acest sens, "Cartea albă a privatizării", elaborată în octombrie 2000, precizează că în perioada 1992-1996 s-au alocat peste 2000 de miliarde lei pentru restructurarea unităților economice, în cele mai multe cazuri rezultatele fiind mult sub așteptări.*
- c) *Rezultatele modeste înregistrate în restructurarea agenților economici industriali au fost determinate, în măsură însemnată, de lipsa unei politici industriale coerente, care să clarifice viziunea guvernamentală cu privire la configurația în perspectivă a industriei românești și la modul în care vor fi folosite instrumentele economico-sociale pentru a forja progresiv*

această configurație. O asemenea politică trebuie să asigure specializarea treptată a industriei și a unităților industriale pe anumite industrii și grupe de produse potrivit avantajelor competitive deținute, inserarea competitivă a industriei românești în structurile europene, orientarea cercetării-dezvoltării și inovării în concordanță cu perspectivele ramurilor, subramurilor și grupelor de produse.

- d) Programele de restructurare nu au fost sau au fost în mică măsură corelate cu cele de dezvoltare regională sau locală, precum și cu cele de asistență socială și de reorientare a forței de muncă stabilite de către Ministerul Muncii și Protecției Sociale. Lipsa acestor corelări a constituit un factor descurajant pentru conducerea multor unități industriale de a iniția acțiuni de restructurare și a creat, în numeroase zone, probleme sociale și chiar conflicte acute (îndeosebi în Regiunile 1 Nord-Est, 3 Sud, 4 Sud-Vest și 7 Centru).
- e) Toate cauzele menționate au dus la o restructurare nesemnificativă în industria românească, numeroase întreprinderi care au trecut prin procesul restructurării selective nedevenind mai rentabile și, prin aceasta, mai atractive pentru investitori; mai mult, a devenit evident faptul că prin privatizarea acestor unități nu s-au mai recuperat sumele alocate de FPS pentru restructurarea lor.
- f) Varianta privatizării rapide în care sarcina restructurării a revenit proprietarilor privați, orientare care s-a făcut simțită după anul 1997, s-a dovedit destul de fragilă și nu a produs rezultatele dorite, întrucât investitorii autohtoni și străini au mari rezerve cu privire la preluarea unui pachet majoritar sau minoritar de acțiuni la întreprinderi grevate de mari datorii și performanțe financiare slabe.
- g) O bună parte a societăților și companiilor naționale rezultate din fostele regii autonome au continuat să lucreze în pierdere și nu au îndreptățit presupunerea că transformarea lor în societăți comerciale va modifica substanțial, în cazul tuturor, cel puțin pe termen scurt și mediu, această situație.

1.4. Racordarea politicii industriale românești la cea a Uniunii Europene: concurență sau complementaritate?

În capitolele precedente s-a subliniat lipsa de-a lungul procesului de reformă din România a unei politici industriale unitare, coerente, consensualizate, stabilite pe termen lung, a cărei aplicare să se facă în mod consecvent și în spirit finalizator. Trebuie arătat însă că în perioada celor unsprezece ani ai procesului de reformă s-au elaborat, de către organe guvernamentale, institute de cercetări și firme de consultanță private, numeroase studii și proiecte de politică industrială care, pe baza unor analize pertinente ale condiției industriei românești la diferite momente, propuneau pachete de măsuri realiste pentru redresarea și relansarea acesteia.

Cele mai semnificative încercări în acest sens s-au făcut cu prilejul elaborării Strategiei de pregătire a aderării României la Uniunea Europeană (consfințită prin Declarația de la Snagov, iunie 1995), a politicii industriale de către institute de cercetări ale Academiei Române în colaborare cu Ministerul Industriei și Comerțului (septembrie 1997), a Strategiei naționale de dezvoltare economică a României pe termen mediu (martie 2000), la care se adaugă numeroase altele de mai mică anvergură, dar care au reprezentat surse apreciable de idei și de soluții de acțiune.

Din păcate, efervescența elaborării acestor documente de largă cuprindere și cu profunde implicații asupra economiei naționale nu și-a găsit, până la sfârșitul anului 2000, ecoul pe măsură în demersurile factorilor importanți de decizie politică și economică, lipsind capacitatea și voința reală a acestora de a stabili priorități de acțiune și de a le respecta.

Deși România nu are încă o politică industrială în sensul propriu al termenului, oficială și detaliată, orientată clar spre piață și predictibilă, un pas semnificativ în direcția stabilirii unei asemenea politici s-a făcut prin Planul de acțiune al guvernului pentru aplicarea Strategiei naționale de dezvoltare economică a României pe termen mediu, definitivată în martie 2000 (Cap. IV - Politicile de ajustare structurală și de dezvoltare a economiei); propunerile cuprinse în planul de acțiune sunt însă formulate în termeni prea generali, nu specifică resursele financiare necesare și, în numeroase cazuri, se dovedesc excesiv de ambițioase în raport cu realizările de până acum.

Responsabilitatea definirii și aplicării politicii industriale a revenit Ministerului Industriei și Comerțului. Acesta, deși a elaborat, cu sprijinul unor institute de cercetări, studii de fundamentare și schițe de politică industrială, nu a reușit să oficializeze o asemenea politică unitară.

O coordonată esențială a acestei politici va trebui să o constituie deschiderea economiei românești spre piețele internaționale, asigurată după anul 1990 de încheierea unor acorduri internaționale bilaterale și multilaterale care și-au demonstrat rapid efectele asupra relațiilor economice externe ale țării și, implicit, asupra economiei în ansamblu: Acordul de asociere a României la Uniunea Europeană (1993), Acordul European al Liberului Schimb - AELS (1993), Acordul Rundei Uruguay (1995), Acordul de Comerț Liber al Țărilor Central Europene (1997).

Dintre aceste acorduri, cel de asociere cu Uniunea Europeană are o semnificație deosebită în perspectiva aderării României la această comunitate, prin implicațiile profunde pe care le are asupra economiei românești crearea treptată a unei zone de comerț liber între cele două părți, pe baza asimetriei condițiilor impuse în relațiile comerciale de decalajul de dezvoltare economico-socială și de potențial productiv și comercial între părți.

Fructificarea eficientă a oportunităților și facilităților create de această asimetrie, precum și de posibilitățile de pătrundere a produselor industriale românești

pe piețele țărilor comunitare depinde hotărâtor de competitivitatea acestor produse, de adecvarea lor la exigențele deosebite ale cumpărătorilor din aceste țări.

Pe de altă parte, deschiderea totală a pieței interne a României pentru produsele industriale din țările comunitare riscă să dea o lovitură de nesuportat multor producători autohtoni aflați într-un evident deficit de potențial productiv și de performanțe economice față de cei din Uniune și să afecteze iremediabil procesul de ajustări structurale aflat în desfășurare, și așa fragil și modest în rezultate, ceea ce ar impune recurgerea la unele măsuri de protejare.

Punerea de acord a acestor două cerințe congruente - creșterea competitivității sectoarelor și produselor industriale românești și protejarea unor sectoare sensibile care, restructurate și modernizate, pot contribui substanțial la creșterea competitivității - se poate face printr-o politică industrială de tip activ, care să cuprindă o componentă sprijinită prin intervenții guvernamentale accelerative și decelerative și axată pe orientări sectoriale (ramuri sensibile, strategice), pe activități (cercetare-dezvoltare, inovare și difuzare tehnologică, formarea personalului) și regionale (accelerarea dezvoltării regiunilor defavorizate) și o componentă de tip suportiv, de orientare orizontală, neutrală.

Realizarea în doze judicioase a unui asemenea mix de politici este, neîndoelnic, un exercițiu dificil, solicitant pentru planificatorii strategici, dar singurul în măsură, după opinia noastră, să dea răspunsurile potrivite cerinței de redresare, modernizare și eficientizare a industriei românești.

Politica industrială adoptată în sensul menționat trebuie să urmărească obiectivul esențial al creșterii competitivității industriale în contextul globalizării economiei mondiale, prin asigurarea unei dinamici superioare a valorii adăugate în raport cu cea a producției industriale, precum și prin apărarea intereselor industriei naționale obligată să traverseze un proces de ajustări structurale profund, care îi fragilizează suplimentar poziția în confruntarea de pe piața internațională.

În condițiile în care mecanismele în curs de cristalizare și consolidare ale pieței nu au forța alocativă necesară restructurării profunde a economiei, componenta activă trebuie să fie precumpănitoare, numai astfel putându-se alocă judicios și eficient resursele și depăși dificultățile tranziției. Pe măsura întăririi forțelor pieței, centrul de greutate al politicii industriale se va deplasa treptat spre componenta neutrală, cea de tip activ pierzându-și sensibil din importanță.

1.4.1. Competitivitatea produselor și sectoarelor industriale românești pe piețele internaționale

Îndeplinirea condițiilor economice de integrare a României în UE depinde, în măsură hotărâtoare, de îmbunătățirea eficienței producției și comerțului, aceasta constituind obiectivul politicii industriale și cea mai imperativă sarcină cu care se confruntă economia românească.

Numeroase studii au pus cu claritate în evidență competitivitatea în general redusă a industriei, sectoarelor și produselor industriale românești, cauzele

acestei stări, precum și existența atât a unor sectoare competitive, cât și a unora necompetitive. Încercările de estimare a avantajelor competitive ale sectoarelor și grupelor de produse, făcute de către specialiști români și străini, s-au desfășurat în cadrul eforturilor de concepere a politicilor sectoriale și comerciale adecvate.

Unele estimări s-au bazat pe analiza costului resurselor interne; raportarea capitalului și a muncii la valoarea adăugată, calculată la prețurile internaționale, permite identificarea avantajelor competitive în sectoarele în care valoarea raportului este superioară.

Analiza datelor privind nivelul valorii adăugate brute în industrie arată că, în 1994, de exemplu, acest nivel a crescut cu 2,9% față de cel din 1993, mai puțin decât creșterea producției (3,3%) și cea a consumului intermediar (3,5%). Creșterea valorii adăugate brute în industrie a fost mai mică decât cea pe total economie (4,3%), egală cu cea a agriculturii, mai scăzută decât cea în comunicații (9,8%). Contribuția industriei la totalul valorii adăugate în economie (38,5%) a fost mai redusă decât participarea ei la producție (49,8%) și la consumul intermediar (59,2%), ca o probă elocventă a caracterului puternic material-intensiv și energo-intensiv al producției industriale. Structura producției industriale s-a dovedit puternic influențată de către sectoarele metalurgiei, chimiei de bază și altele de prelucrare joasă, cu consumuri energetice ridicate și lipsă de flexibilitate la cererile fluctuante ale pieței.

În scopul eliminării imperfecțiunilor și dezavantajelor pe care le prezintă analiza costului resurselor interne, s-a folosit ulterior o altă metodă bazată pe studiile efectuate în anii 1990-1994 în Comunitatea Europeană. Metoda, adaptată la structura datelor statistice disponibile în România și actualizată cu rezultatele obținute de Buigues și Ilkovitz (1998), se bazează pe abordarea analitică tradițională a fluxurilor comerciale dintre țări în funcție de specializarea producției industriale a acestora; evaluarea competitivității se bazează pe avantajele competitive ale sectoarelor industriale implicate în schimburile comerciale, determinate, în măsura în care datele statistice necesare sunt disponibile, în funcție de elemente cantitative și calitative - potențialul de export, cel tehnologic, cel energetic, cel ecologic (Hornianschi, 1998).

Luarea în considerare a barierelor netarifare, combinată cu analiza valorii coeficientului Grubel al comerțului intraindustriei între părți, a indicelui Balassa al specializării producției și exportului, precum și a performanțelor statice și dinamice ale sectoarelor sensibile, efectuată pe baza metodologiei menționate, a condus la încadrarea acestor sectoare în următoarele grupe care prezintă caracteristici diferite:

- **sectoare cu performanțe înalte și în creștere:** "Materiale de construcții", "Metale și produse metalice", "Încălțăminte și articole similare";
- **sectoare cu performanțe înalte și în declin:** "Produse din lemn, plută și împletituri din nuiele", "Textile și confecții";

- **sectoare cu performanțe slabe și în creștere:** “Industria chimică”, “Materiale plastice, cauciuc și articole din acestea”, “Mijloace de transport”;
- **sectoare cu performanțe slabe și în echilibru static:** “Piei crude și tăbăcite, blănuri și produse din acestea”;
- **sectoare cu performanțe slabe și în declin:** “Hârtie și articole din aceasta”, “Mașini și dispozitive mecanice, reactori, boilere”, “Mașini și aparate electrice, aparate de înregistrat sau reprodus sunete și imagini”.

Un alt studiu efectuat în cadrul Institutului de Economie a Industriei privind competitivitatea produselor industriale și starea industriilor corespunzătoare, determinate în funcție de valoarea adăugată brută și de consumul energetic pe baza metodologiei menționate mai sus, a condus la concluzii interesante rezultate din calculul indicelui dinamic Balassa, care cumulează punctajul acordat evoluției a trei indicatori statici - raportul de acoperire a importurilor în cadrul UE, raportul de acoperire a importurilor în afara UE și indicele de specializare a exportului (Institutul de Economie a Industriei, 1999). Potrivit acestui studiu, sectoarele industriale analizate pot fi împărțite în următoarele grupe:

- sectoare industriale care au cerințe relativ reduse de modernizare a tehnologiei de natură să asigure creșterea valorii adăugate brute și reducerea consumului de energie: XII - Încălțăminte, pălării, umbrele și articole similare; XX - Mărfuri și produse diverse (mobilă etc.); XV - Metale comune și articole din acestea; XIII - Articole din piatră, ipsos, ciment, ceramică, sticlă și din alte materiale similare; IX - Produse din lemn, exclusiv mobilier;
- sectoare cu cerințe mari de modernizare pentru a-și îmbunătăți poziționarea în raport cu cele două criterii: VII - Materiale plastice, cauciuc și articole din acestea; XI - Textile și articole. După criteriul consumului energetic, în această categorie se înscriu sectoarele VII - Mase plastice, cauciuc și articole din acestea; XI - Textile și articole din textile; VIII - Piei crude, piei tăbăcite, blănuri și produse din acestea (situat însă după criteriul VAB în categoria următoare); XVI - Mașini, aparate și echipamente electrice, aparate de înregistrat sau reprodus sunetul și imaginile (situat, de asemenea, după criteriul VAB, în categoria următoare);
- sectoare cu cerințe foarte mari de modernizare pentru a putea deveni competitive: VI - Produse chimice; XVII - Mijloace și materiale de transport (în raport cu ambele criterii), la care se adaugă după criteriul valorii adăugate brute VIII - Piei crude, piei tăbăcite, blănuri și produse din acestea și XVI - Mașini, aparate și echipamente electrice. Tot în această categorie se înscriu pe o poziție net mai defavorabilă în raport cu ambele criterii sectoarele V - Produse minerale și X - Hârtie și articole din aceasta;

- sectoare fără perspective, la care este indicat să se renunțe (la granița dintre cadranul corespunzător acestei ultime categorii și cel corespunzător primeia se plasează, după criteriul valorii adăugate brute, sectorul IX - Produse din lemn, exclusiv mobilier (plasat mult mai bine în raport cu criteriul consumului energetic, în care trebuie deci făcute eforturi de modernizare tehnologică în vederea creșterii productivității).

În funcție de poziționarea sectoarelor în cele patru cadrane, a rezultat următoarea ierarhie a sectoarelor după competitivitatea lor:

- sectoare competitive, cu produse cerute pe piața Uniunii Europene, poziționate avantajos în raport cu cele două criterii - XII, XX, urmate de XV, apoi XIII, apoi IX;
- sectoare cu perspective reale de creștere a competitivității pe baza unui efort susținut de re tehnologizare și modernizare - VII, XI, urmate de VIII și XVI;
- sectoare care, pentru a deveni competitive, necesită eforturi de modernizare considerabile - VI, XVII, urmate la distanță de V și X.

O analiză multicriterială a avantajelor comparative a 22 de sectoare industriale, efectuată de un colectiv de cercetători prestigioși, a condus la o ierarhizare a sectoarelor care corespunde, în bună parte, grupărilor prezentate anterior (Mereuță și colectiv, 2000).

Analiza comparativă a sectoarelor în raport cu ansamblul industriei prelucrătoare s-a efectuat pe baza a 10 criterii de performanță: dinamica producției; dinamica investițiilor; competitivitatea internă; competitivitatea externă; rentabilitatea exploatarei; rentabilitatea globală; plățile restante; gradul de privatizare; productivitatea; energo-intensivitatea.

În funcție de particularitățile și de poziționarea lor după avantajul comparativ în cadrul industriei prelucrătoare, a rezultat o grupare tipologică interesantă care reflectă potențiale competitive sensibil diferite:

- a) sectoare cu avantaj comparativ global și relativ stabile - industria alimentară și a băuturilor; industria confecțiilor de îmbrăcăminte; industria pielăriei și încălțămintei; industria altor produse din materiale nemetalice; industria de mașini și aparate electrice; producția de mobilier și alte activități neclasificate;
- b) sectoare cu avantaj comparativ global, supuse unor importante riscuri economico-financiare - industria textilă și a produselor textile; industria de prelucrare a lemnului (exclusiv producția de mobilă);
- c) sectoare cu grad accentuat de întârziere a privatizării și restructurării, care pot constitui surse de riscuri majore pe termen scurt de pierdere a piețelor - industria celulozei, hârtiei și cartonului; prelucrarea țițeiului,

cocsificarea cărbunelui și tratarea combustibililor nucleari; industria chimică și a fibrelor sintetice și artificiale; industria metalurgică; industria de mașini și echipamente; industria mijloacelor de transport rutier; industria altor mijloace de transport;

- d) sectoare fără avantaje comparative globale, aflate în echilibru economico-financiar relativ - industria de prelucrare a cauciucului și a maselor plastice; industria construcțiilor metalice și a produselor din metal (exclusiv mașini, utilaje și instalații); industria tutunului;
- e) sectoare cu potențial superior în domeniul avantajelor comparative globale, caracterizate prin tehnologii înalte, aflate într-un stadiu redus de dezvoltare - edituri, poligrafie și reproducerea înregistrărilor pe suport; industria de mijloace ale tehnicii de calcul și de birou; industria de echipamente, aparate de radio, televiziune și comunicații; industria de aparatură și instrumente medicale, de precizie, optică și ceasornicărie.

În gruparea propusă de autorii studiului, primele două grupe de sectoare industriale care au avantaje comparative globale prezintă însă caracteristici nefavorabile - tehnicitate redusă, intensitate mare a forței de muncă, valoare adăugată, de asemenea, redusă. Produsele acestor sectoare sunt însă cele mai exportate în țările Uniunii Europene, ceea ce relevă structura total nesatisfăcătoare a ofertei românești la export. Indicele specializării relative a exportului românesc spre Uniunea Europeană comparat cu cel al altor țări în tranziție arată situația net inferioară a țării noastre, alte țări (Republica Cehă, Polonia, Ungaria) crescându-și semnificativ capacitatea de export a sectoarelor prelucrătoare de mașini și echipamente, în timp ce România continuă să exporte produse din sectoare de joasă tehnologie (confecții, încălțăminte, mobilă) și de prelucrare redusă (carburanții și produsele siderurgice obișnuite reprezintă peste jumătate din volumul exportului).

Definirea politicii industriale care să asigure condițiile necesare afirmării eficiente a avantajelor competitive existente și potențiale ale sectoarelor industriale trebuie să țină seama de următoarele concluzii rezultate din studiile și proiecțiile elaborate de Ministerul Industriei și Comerțului, Institutul de Economie a Industriei, alte institute și echipe apreciate de cercetare din țară și din străinătate:

- ⇒ Industria românească dispune de forță de muncă de calificare corespunzătoare, dar majoritatea unităților industriale sunt supra-încadrate cu personal și dispun de capital tehnic uzat moral în cea mai mare parte și puțin flexibil, ceea ce determină un nivel modest al productivității totale a factorilor.
- ⇒ Industria românească are avantaje competitive în producția și exportul de mărfuri industriale cu costuri scăzute ale muncii, de joasă tehnicitate, cu valoare adăugată redusă; pe piața Uniunii Europene, concurența în sectoarele muncă-intensive venită din partea țărilor în curs de dezvoltare cu condiții mai avantajoase pe planul înzestrării cu factori reprezintă o

amenințare puternică, de natură să stânjenească considerabil valorificarea acestor avantaje. La această amenințare se adaugă și faptul că cele mai performante produse românești la export sunt înregistrate la grupele de mărfuri protejate la nivel mediu și înalt (Jackson, Biesbrouck, 1993).

- ⇒ Prin prisma caracteristicilor menționate în alineatul precedent, este evident că structura exporturilor economiei românești spre țările Uniunii Europene continuă să fie similară celei a exporturilor țărilor în curs de dezvoltare bogate în resurse naturale. În acest sens, trebuie arătat că cele mai solicitate produse industriale românești pe piața mondială sunt, potrivit datelor Organizației Națiunilor Unite, laminatele din oțel simplu, ureea, hidroxidul de sodiu, uleiul de floarea-soarelui, plăci laminate grele și medii din oțel simplu, mobila, cimentul și confecțiile (United Nations, 1999). Analiza ponderilor acestor grupe de produse în valoarea totală a exporturilor relevă concentrarea lor în patru sectoare - chimie (circa 15%), metalurgie (aproximativ 14%), confecții (13%) și prelucrarea lemnului (11%).
- ⇒ În aprecierea eficienței exporturilor trebuie să se țină seama de faptul că ponderea ridicată a valorii adăugate în producție nu înseamnă întotdeauna înaltă productivitate și eficiență, dacă structura valorii adăugate este dominată de costurile cu forța de muncă (cum se întâmplă în producțiile de motoare, tricotaje și mobilă, în care aceste costuri reprezintă mai mult de 50% din valoarea adăugată).
- ⇒ Mai mult de 60% din exporturile românești spre țările Uniunii Europene corespund sectoarelor care sunt intensive în muncă de calificare redusă în aceste țări. În consecință, comerțul exterior românesc prezintă un raport de acoperire pozitiv pentru mărfurile care sunt muncă-intensive (de calificare redusă) în Uniunea Europeană și un raport de acoperire negativ pentru mărfurile intensive pe planurile cercetării-dezvoltării, al folosirii mâinii de lucru calificate și al capitalului.
- ⇒ Valorificarea adecvată a avantajelor competitive existente și potențiale pe care le prezintă industria românească poate fi asigurată prin îmbunătățirea semnificativă a productivității factorilor și prin utilizarea abilă a instrumentelor stimulative pentru formarea progresivă a unei oferte la export care să cuprindă produse de tehnicitate medie și înaltă, cu valoare adăugată ridicată, în proporție din ce în ce mai mare.
- ⇒ Pentru grupele de produse industriale românești care se bucură de o cerere semnificativă pe piața Uniunii Europene, concurența puternică nu vine atât din partea producătorilor comunitari - specializați în cadrul grupelor respective pe segmente de ofertă mai sofisticate, cu valoare adăugată realmente mare determinată de elementele de noutate tehnologică, de design etc. încorporate -, ci din partea producătorilor din țările în curs de dezvoltare, bogate în resurse naturale și cu costuri salariale mai scăzute.

⇒ În aceste condiții, complementaritatea producției industriale în raporturile România-Uniunea Europeană trebuie să se extindă cât mai mult în direcția sectoarelor de tehnicitate medie și înaltă, în primul rând prin stimularea investițiilor directe ale firmelor și întreprinzătorilor din țările Uniunii Europene în economia românească și prin stimularea legăturilor de parteneriat între unități productive românești și unități din Europa Occidentală. Prin aceste două forme se poate asigura un transfer substanțial de know-how tehnologic, de gestiune și de marketing către unitățile industriale românești, creându-se astfel premisele valorificării superioare a avantajelor competitive existente și ale punerii progresive în valoare a avantajelor potențiale relevate mai sus.

1.4.2. Apărarea intereselor economiei și deschiderea pieței interne

Analizele prezentate în subcapitolul precedent au permis determinarea performanțelor sectoarelor economice și ale țărilor în condițiile existenței unor regimuri comerciale sensibil diferite în ceea ce privește gradul de protecție a producătorilor interni. În consecință, nivelul valorilor calculate pentru diverșii indicatori menționați trebuie privit cu o anumită circumspecție, întrucât este posibilă înregistrarea unor performanțe superioare, de exemplu, în ceea ce privește rata de acoperire a importurilor prin exporturi, ca urmare a existenței unui nivel ridicat de protecție a producătorilor interni, și nu a forței competitive deosebite a exportatorilor.

Într-adevăr, este cunoscut faptul că țările recurg la măsuri protecționiste ori de câte ori economiile lor traversează perioade dificile de recesiune, criză, instabilitate, deci atunci când potențialul producătorilor interni este afectat de aceste fenomene și devine vulnerabil în fața pătrunderii agresive a produselor străine. Este adevărat că în lumina tendințelor de globalizare și integrare regională, precum și a principiilor de liberalizare accentuată a relațiilor comerciale internaționale, reflectate în reglementările Organizației Mondiale a Comerțului privitoare la practicile comerciale ale partenerilor de schimburi, recurgerea la politici protecționiste extreme, de tipul celei practicate de România în ultimul deceniu și jumătate al regimului de conducere centralizată a economiei, este practic imposibilă, fiind împiedicată atât de tendințele și reglementările internaționale, cât și de perspectiva luării unor măsuri corespunzătoare de retorsiune de către celelalte țări. Tot atât de adevărat este însă că, în condițiile în care economia românească traversează un lung și dureros proces de ajustări structurale care accentuează caracterul sensibil al multor sectoare ce manifestă dificultăți de ajustare, deschiderea spre exterior trebuie să se facă progresiv, pe măsură ce restructurarea și modernizarea acesteia încep să-și arate roadele.

Împletirea în politica relațiilor comerciale internaționale a componentei libere, de deschidere a economiei spre exterior, cu cea de apărare a intereselor producătorilor interni este o practică încă întâlnită astăzi frecvent în economia mondială, la care recurg, repetăm, chiar țări dezvoltate (faimoasele “războaie” ale codului, puilor etc. nu sunt decât reflexe ale persistenței componentei protecționiste în relațiile comerciale dintre țări sau grupe de țări dezvoltate).

Analiza comparativă a nivelurilor de tarife vamale de import practicate de România și de Uniunea Europeană relevă existența unei asimetrii evidente în favoarea țării noastre. Această asimetrie nu produce însă efecte reale asupra dezvoltării selective a industriei românești în perspectiva specializării acesteia pe sectoare și grupe de produse care prezintă realmente avantaje competitive existente și potențiale din motivul că diferența de niveluri ale tarifelor vamale de import este departe de diferența de niveluri de productivitate și competitivitate la export dintre părți.

Totodată, avantajele pentru România determinate de asimetria menționată nu au fost valorificate corespunzător din cauza unei politici absurde de reduceri ale taxelor vamale sau de exceptări de la plata acestor taxe pentru numeroase produse industriale și neindustriale, multe dintre acestea fabricate în țară și având prețuri de vânzare net inferioare celor ale produselor importate, iar altele nefiind de strictă necesitate; statul a fost păgubit astfel de sume apreciable prin jocurile de interese ale unor grupuri influente și ale unor firme autohtone importatoare.

Este suficient de arătat, în acest sens, că în perioada 1991-1998 a fost aprobat în medie anual un număr de 10,75 acte normative (hotărâri ale guvernului) privind exceptări pe termen limitat de la plata taxelor vamale pentru un număr apreciabil de produse industriale, ceea ce a dat o puternică lovitură producătorilor interni, mulți dintre aceștia aflați în căutare disperată de comenzi.

Pe lângă acest prim plan al barierelor tarifare și netarifare ca instrumente de apărare a intereselor economiei naționale în condițiile deschiderii largi a pieței interne spre exterior, un al doilea plan privește ajutoarele de stat, subvențiile destinate industriei. Și pe acest plan asimetria situațiilor din Uniunea Europeană și România este, aparent, favorabilă celei din urmă, dar în realitate nu determină efectele dorite din cauza diferențelor apreciable de disponibilități bugetare.

În Uniunea Europeană, media anuală a ajutoarelor de stat acordate de toate statele comunitare a fost, în perioada 1992-1998, de 95 miliarde de ECU, din care 45% acordate industriei pentru programe și proiecte specifice. Suma anuală a ajutoarelor de stat calculată pe muncitor industrial din diferite țări comunitare a variat însă în limite foarte largi - 270 ECU în Marea Britanie, 480 ECU în Portugalia, 571 ECU în Spania, 1 837 ECU în Irlanda, 2 012 ECU în Germania și 2 379 ECU în Italia (World Trade Organization, 1998). Aceste niveluri demonstrează că nu există legătură între dezvoltarea economico-socială a unei țări și volumul subvențiilor acordate.

România, ca țară în tranziție, nu are restricții în folosirea subvențiilor, dar nu poate beneficia de acest avantaj din cauza precarității resurselor bugetare, ponderea acestora în PIB marcând o tendință de descreștere: 6,8% în 1993, 3,8% în 1994, 4,1% în 1995, 3,2% în 1996, 3,6% în bugetul pe 1997 și 2,4% în bugetul rectificat pe 1997 (OECD, 1999). Mai mult, subvențiile reduse acordate nu au fost folosite pentru restructurarea și modernizarea de fond a întreprinderilor, ci pentru acoperirea pierderilor generate, cel mai adesea, de activitatea deficitară desfășurată, precum și pentru menținerea locurilor de muncă în vederea evitării conflictelor sociale.

Vulnerabilitatea economiei românești - determinată de competitivitatea precară a produselor și serviciilor oferite pe piețele internaționale, dar și de pozițiile reale dezavantajoase pe care se situează în raporturile cu Uniunea Europeană pe planurile dezvoltării economice, deschiderii spre exterior și stadiului de maturizare a mecanismelor de piață - impune adoptarea unei politici în relațiile comerciale externe care să aibă drept linii de forță următoarele:

- *dezvoltarea selectivă a exporturilor în sensul stimulării exportului de produse care prezintă avantaje competitive reale, deci la care se realizează valoare adăugată superioară determinată la prețurile pieței mondiale;*
- *intensificarea investițiilor în sectoarele și întreprinderile în care se realizează produse căutate pe piața internațională și pe cea internă și care s-au dovedit realmente competitive;*
- *protejarea industriilor emergente, a sectoarelor care traversează un proces de restructurare profundă și prezintă dificultăți de adaptare, prin folosirea preferențială a produselor autohtone în raport cu cele importate, folosirea subvențiilor pentru stimularea exporturilor, precum și prin fixarea, în limitele prevederilor acordurilor internaționale, a unor taxe vamale favorizante;*
- *împletirea mai strânsă a politicii comerciale cu cea de ajustări structurale și cu cea în domeniul cercetării-dezvoltării, inovării și difuzării tehnologice, știut fiind că un potențial inovațional superior susține o industrie competitivă care, la rândul ei, susține un comerț avantajos;*
- *corelarea procesului de restructurare a economiei și a sectoarelor acesteia, a ritmului și amplitudinii restructurărilor cu deschiderea spre exterior, respectiv cu stimularea exporturilor și cu relaxarea progresivă a regimului de import. În prezent este evidentă defazarea între calendarul deschiderii, convenit prin negocieri și stabilit prin acorduri cu organizații internaționale, și ritmul mult mai lent al restructurării și privatizării unităților, determinat de cauzele menționate în Capitolul 1.3. Accelerarea ritmului acestor procese și creșterea performanțelor sistemului industrial vor crea treptat premisele favorizante ale deschiderii progresive a pieței interne.*

1.5. Elemente ale unei politici industriale românești active și accelerative

După unsprezece ani de reformă desfășurată fără o direcție precisă și fără repere sigure de referință, cu oscilații frecvente de ritm și amplitudine a restructurărilor specifice modelului "stop and go", ale cărei rezultante sunt starea actuală precară a economiei naționale și adâncirea decalajelor de dezvoltare față de țările industrializate și de alte țări în tranziție, conturarea și aplicarea unei politici industriale coerente și unitare sunt imperios necesare.

Reperetele pentru definirea acestei politici sunt cuprinse, cum s-a mai arătat, în Strategia națională de dezvoltare economică a României pe termen mediu, îndeosebi Capitolul IV - Politicile de ajustare structurală și dezvoltare a economiei, cu subcapitolele A. Ajustarea structurală, B. Politicile sectoriale, C. Politici de consolidare și dezvoltare a sectorului întreprinderilor mici și mijlocii, D. Politici în domeniul științei și tehnologiei.

Politica industrială conturată în lumina acestor repere considerăm că va trebui să se înscrie pe următoarele coordonate:

- a) îmbinarea menționată deja a unei componente active cu una suportivă, de tip neutral, cu intervenție guvernamentală limitată orizontală. Pe măsura creșterii funcționalității și a consolidării cadrului instituțional și a mecanismelor pieței, accentul în cadrul politicii industriale se va deplasa spre componenta suportivă, cea activă rămânând funcțională doar pentru sectoare și probleme cu totul speciale;
- b) corelarea politicii industriale cu celelalte politici ale strategiei naționale de dezvoltare economică - cele macroeconomice, sociale, de protecție a mediului și amenajare a teritoriului -, astfel încât ansamblul acestora să asigure rezolvarea problemei esențiale a strategiei ce constă în depășirea declinului economic și transformarea economiei într-un sistem de piață structurat și funcțional;
- c) asigurarea compatibilizării structurilor industriale intrasectoriale cu cele existente și de perspectivă în țările Uniunii Europene, a eliminării într-un interval relativ scurt a distorsiunilor structurale existente, a ajustării structurilor industriale astfel încât să permită apropierea de nivelurile de competitivitate din țările UE;
- d) stimularea dezvoltării mediului concurențial potrivit reglementărilor în materie ale Uniunii Europene;
- e) diminuarea disparităților regionale existente, stimularea dezvoltării regionale echilibrate, a cooperării interregionale interne și internaționale;
- f) revigorarea și valorificarea eficientă a potențialului național de cercetare-dezvoltare, inovare și difuzare tehnologică, orientarea acestuia spre satisfacerea nevoilor curente și de perspectivă ale economiei, în acord cu tendințele științei și tehnologiei contemporane și cu șansele României de a se înscrie în aceste tendințe;
- g) valorificarea superioară a potențialului de creștere economică și de creare de locuri de muncă al sectorului IMM;
- h) adaptarea la tendințele înregistrate în economia mondială în condițiile globalizării, respectarea angajamentelor asumate prin acorduri și protocoale internaționale, multilaterale și bilaterale.

Realizarea obiectivului general menționat al politicii industriale presupune:

- ⇒ menținerea și amplificarea tendinței de creștere a producției industriale și a exportului manifestate în anul 2000 și realizate pe baze sănătoase, prin satisfacerea cerințelor manifestate pe piață, și nu prin creșterea stocurilor;
- ⇒ stimularea valorificării avantajelor competitive existente și potențiale pe care le au deja sau le pot avea prin ajustări judicioase sectoarele capabile pe termen lung să realizeze profit la prețurile pieței mondiale, adică valoare adăugată pozitivă;
- ⇒ reducerea și eliminarea activităților cu pierderi prin acțiuni hotărâte de restructurare sau lichidare a unităților industriale care le desfășoară, ceea ce creează premisele favorizante pentru trecerea de la modelul “amânării ajustărilor structurale” (axat pe subvenții, protecționism, asigurarea comenzilor publice, subvenționarea exporturilor) la cel al “regenerării economice” (bazat pe reducerea subvențiilor, dereglementarea piețelor, orientarea neutrală, îmbunătățirea calității intranșilor în activitatea productivă);
- ⇒ incitarea unităților industriale să dezvolte strategii vizând realizarea economiei de scară (de atingere a dimensiunii critice indispensabile dobândirii unui nivel superior de competitivitate, inclusiv prin încurajarea concentrării mijloacelor în anumite sectoare), realizarea economiei de gamă (specializarea pe game de produse mai largi și mai competitive) și externalizarea activităților conexe (reducerea gradului de integrare a unităților industriale prin transferarea costurilor de tranzacție pe piață, ceea ce presupune dezvoltarea subcontractării cu alte unități și a serviciilor pentru producție);
- ⇒ consolidarea mediului concurențial prin impunerea de constrângeri bugetare dure unităților industriale cu capital majoritar de stat, încurajarea unităților să-și determine comportamentul în funcție de semnalele pieței, expunerea agenților economici la disciplina și rigorile piețelor internaționale;
- ⇒ stabilirea priorităților reale în domeniul cercetării-dezvoltării potrivit cerințelor actuale și viitoare ale restructurării și dezvoltării industriale, revitalizarea institutelor de cercetare-dezvoltare și proiectare din sectoarele cu perspective de consolidare și creștere, îmbunătățirea mecanismelor de evaluare a propunerilor de proiecte și de distribuție a fondurilor, dezvoltarea potențialului de cercetare-dezvoltare și inovare la nivelul unităților industriale performante, inclusiv prin proiecte comune cu institutele specializate și prin utilizarea de scheme de cofinanțare;
- ⇒ stimularea creării în unitățile industriale a unui climat de preocupare pentru reducerea costurilor și îmbunătățirea calității produselor și

serviciilor, valorificarea potențialului creativ al salariaților, aprofundarea “culturii de întreprindere”, îmbunătățirea capacității manageriale, de gestiune și comerciale;

⇒ dezvoltarea puternică a unei rețele de “servicii profesionale” (consultanță juridică, managerială, contabilă, financiară, de marketing, formarea și perfecționarea personalului, servicii informatice, audit financiar, reclamă și publicitate, servicii ecologice etc.) care să sprijine pe baze comerciale unitățile industriale.

Politica industrială care vizează obiectivul general menționat, înscrisă pe coordonatele arătate și presupunând liniile majore de acțiune sintetizate mai sus, nu își va putea arăta însă roadele dacă anumite condiții esențiale pentru reușita ei nu vor fi asigurate - definirea clară a drepturilor de proprietate, stabilizarea macroeconomică, stabilitatea socială, completarea cadrului reglementativ al comportamentului pe piață al agenților economici (în primul rând printr-o lege fermă a contractelor economice), implicarea băncilor și a altor instituții financiare în restructurarea întreprinderilor, consolidarea piețelor financiare.

Realizarea obiectivului general al politicii industriale menționat mai sus presupune restructurarea profundă a industriei, orientată astfel încât să asigure:

- realocarea resurselor între sectoarele industriale, zonele industriale și întreprinderi potrivit cerințelor actuale și previzionate ale pieței;
- crearea infrastructurilor de sprijin al pieței pentru facilitarea ajustărilor structurale și îmbunătățirea competitivității internaționale;
- învingerea inerției naturale a structurilor existente;
- reorganizarea proceselor de producție și reconsiderarea în funcție de semnalele pieței a nomenclatorului de produse și servicii, ceea ce presupune uneori restructurarea completă a capitalului de origine;
- întărirea incitațiilor pentru schimbare;
- sancționarea promptă a cazurilor de management neperformant, gestiune defectuoasă și risc de faliment.

Problema cea mai dificilă poate în stabilirea politicii industriale este cea a identificării sectoarelor care sunt cu adevărat performante în prezent și dispun de avantaje competitive reale sau sunt în impas temporar, dar pot deveni performante în viitor, adică dispun de avantaje competitive potențiale. Dificultatea este determinată, în principal, de faptul că performanțele unui sector și perspectivele sale pot fi apreciate prin prisma unui set larg de criterii - tehnologic, energetic, economic, social, al intereselor economiei naționale, ecologic; la rândul lui, criteriul economic poate fi concretizat în subcriterii de performanță - valoarea adăugată, rentabilitatea, productivitatea, indicii de specializare a producției, indicii de specializare a exportului, rata de acoperire a importului prin export.

Poziționarea sectoarelor industriale după competitivitatea lor actuală și de perspectivă stabilită în raport cu diferite criterii și subcriterii variază sensibil de la un criteriu la altul, iar analiza comparativă multicriterială nu este scutită de subiectivismul ponderării criteriilor.

La această dificultate se adaugă relativismul unor aprecieri, determinat de impactul apreciabil pe care îl au asupra poziției competitive a sectoarelor industriale conjuncturile pieței interne și, mai ales, ale celei internaționale, favorabile unor sectoare și nefavorabile altora. Cum cererile pe piața internațională variază pentru unele produse și servicii în limite largi, ca urmare a unor inovări de amploare, schimbări politice, “furtuni” financiare etc., relativismul unor aprecieri privind potențialul competitiv actual sau în perspectivă al sectoarelor industriale afectate de modificările conjuncturale apare evident.

Ținând seama de aceste considerente și de punctele de vedere uneori sensibil diferite, exprimate în lucrările menționate mai sus, precum și în altele, sectoarele care considerăm că trebuie să se bucure de o atenție deosebită în cadrul politicii industriale (potrivit clasificării CAEN), în sensul potențării avantajelor competitive pe care le prezintă actualmente unele dintre ele sau dobândirii în viitor de către altele - prin măsuri adecvate de investiții, restructurări, atragerea de investitori străini etc. - de avantaje competitive, sunt cele prezentate în continuare, împreună cu o prezentare sintetică a situației lor, făcută pe baza studiului citat anterior (Mereuță, 2000).

A. Sectoare cu avantaje competitive actuale supuse unor amenințări latente

⇒ Industria confecțiilor de îmbrăcăminte

Prezintă performanțe foarte bune din punct de vedere economico-financiar (dinamica producției și a investițiilor, profitabilitatea, datoriile restante), al gradului de privatizare și al competitivității pe piața externă. Este deficitară însă pe planul productivității, în bună măsură din cauza nivelului tehnologic modest al aparatului productiv. Cu o pondere de 22,3% în valoarea totală a exporturilor din anul 1998, sectorul este de departe cel mai orientat spre export, țările destinate principale fiind, cu variații de la un an la altul, Italia, Germania, Turcia, SUA, Franța, Ungaria. Producția în regim lohn privează exportatorii de posibilitatea realizării unor venituri mai mari din export.

⇒ Industria pielăriei și încălțămintei

Prezintă performanțe foarte bune economico-financiare (dinamica producției, profitabilitatea, datoriile restante), are un grad ridicat de privatizare și o competitivitate pe piața internațională superioară, toate datorită și unor tradiții îndelungate și recunoscute pe plan internațional. Dinamica investițiilor în sector este însă în scădere, iar nivelul mediu al productivității muncii constituie un punct nevralgic, datorat, ca și în cazul industriei precedente, nivelului tehnologiilor folosite în activitatea productivă. Cu o pondere de circa 8% în valoarea totală a

exportului în anul 1998, sectorul prezintă o orientare semnificativă spre export și un grad foarte ridicat de concentrare a exportului, principalele țări destinate fiind Olanda, Italia și SUA.

⇒ *Industria de prelucrare a lemnului*

Deși prezintă unele caracteristici pozitive - volumul investițiilor în creștere, energo-intensivitatea redusă, gradul de privatizare avansat, productivitatea muncii la nivelul celei medii pe industria prelucrătoare -, șansele de dezvoltare a sectorului sunt grevate de dificultățile financiare cu care se confruntă, generate de volumul mare al datoriilor restante pe care le-a înregistrat. Aceste dificultăți îi pot afecta competitivitatea externă, de altfel bună, sectorul având o pondere de circa 5% în volumul total al exporturilor și un grad redus de concentrare a acestora (principalele țări importatoare sunt R. A. Egipt, Liban, Italia, Germania, Siria, Maroc).

⇒ *Producția de mobilier și alte activități neclasificate*

Prezintă performanțe economico-financiare bune (dinamica producției, profitabilitatea, datoriile restante), are un grad ridicat de privatizare, un nivel al productivității redus, inferior celui mediu pe industria prelucrătoare. Nivelul de competitivitate al produselor pe piața externă este ridicat, ponderea exporturilor sale în volumul total al exporturilor fiind de peste 6%. Gradul de concentrare a exporturilor este ridicat, principalele țări destinate fiind Germania, Franța, Italia, Olanda, Federația Rusă. Dinamica investițiilor este nefavorabilă, ponderea în volumul total al celor efectuate în sector după 1990 fiind redusă.

Pentru aceste patru sectoare cu mare intensivitate a forței de muncă de calificare redusă, amenințarea latentă pe piața Uniunii Europene și pe cea a altor țări dezvoltate este prezentată de exporturile produselor corespunzătoare ale țărilor în curs de dezvoltare, bogate în resurse și cu costuri salariale mai reduse decât cele specifice produselor românești.

Șansele de dezvoltare viitoare a acestor sectoare și de creștere a competitivității produselor lor pe piețele externe (toate patru sunt semnificativ orientate spre export) depind de capacitatea de atragere a investițiilor necesare modernizării tehnologice a aparatului productiv, precum și de cea de sporire a contribuției creației originale la proiectarea produselor (în industria confecțiilor de îmbrăcăminte, în cea a pielăriei și încălțăminte și în producția de mobilier).

B. Sectoare cu avantaje competitive actuale și cu perspective de dezvoltare

⇒ *Industria alimentară și a băuturilor*

Prezintă performanțe economico-financiare foarte bune (dinamica investițiilor, nivelul productivității muncii, profitabilitatea, datoriile restante), are un grad mediu de privatizare și energo-intensivitatea redusă. Competitivitatea industriei pe piața externă este deficitară din cauza incapacității sectorului agricol

de a-i asigura materiile de natură animală și vegetală necesare; ponderea de aproximativ 2,5% în valoarea totală a exporturilor românești în anul 1998 este departe de a reflecta potențialul său real. Gradul de concentrare a exporturilor este mediu, principalele țări destinate fiind Federația Rusă, Turcia, Germania, Republica Moldova, Ungaria și Ucraina.

Având o importanță strategică, întrucât asigură securitatea alimentară a populației, dezvoltării acestui sector trebuie să i se acorde o atenție deosebită în cadrul politicii industriale. Starea stabilă a sectorului și performanțele sale superioare, mai puțin competitivitatea pe piața externă, îl recomandă pentru o asemenea dezvoltare.

Fructificarea oportunităților de dezvoltare este însă condiționată, în măsură determinantă, de creșterea producțiilor agricole și a efectivelor de animale și păsări, precum și de organizarea unui sistem eficace de colectare, transport și furnizare a materiilor prime vegetale și animale.

Ideea dezvoltării agriculturii ca ramură a economiei naționale care prezintă avantaje comparative (privind înzestrarea cu factori) certe, susținută de un set de industrii în amonte care să-i asigure intrările necesare obținerii unei productivități superioare (tractoare, mașini agricole, îngrășăminte), precum și de un set de industrii în aval care să-i asigure valorificarea superioară a produselor (industria alimentară, industria de mașini și echipamente - utilaje tehnologice pentru industria alimentară), reprezintă o extensie a teoriei lui M. Porter privind "ciorchinii industriale"¹ (Porter, 1990). O asemenea structurare a unui vast complex agricol-industrial ar permite valorificarea superioară a avantajelor comparative pe care le prezintă agricultura românească și ar oferi șanse multiple pentru relansarea unor industrii aflate astăzi în pierdere vizibilă de viteză (unele dintre sectoarele industriale prezentate mai jos).

C. Sectoare cu unele avantaje competitive care pot fi dezvoltate în viitor

⇒ Industria produselor din minerale nemetalice

Deși este energo-intensiv, sectorul prezintă performanțe economico-financiare bune (dinamica producției - îndeosebi a celei de materiale de finisaj pentru pereți și pardoseli din ceramică și obiecte sanitare din porțelan și semiportelan, datoriile restante), are un grad ridicat de privatizare și un nivel al competitivității situat sub cel mediu pe industria prelucrătoare. Dinamica investițiilor în sector, deși pozitivă, este sensibil inferioară mediei pe ansamblul industriei prelucrătoare, în ciuda potențialului semnificativ de export pe care îl are.

¹ Un "ciorchine industrial" (industrial cluster) este un grup de industrii între care se stabilesc legături pozitive verticale (prin relații de tip input-output) și orizontale (care conectează o industrie-nucleu cu alte industrii complementare în tehnologie și marketing); noile produse sunt create pe baza cooperării dintre firme ce aparțin industriilor înrudite tehnologic. Într-un "ciorchine industrial", fiecare segment prezintă cereri de capital, de tehnologii și de piață pentru celelalte segmente.

Gradul de concentrare a exporturilor este relativ redus, principalele țări destinate fiind Germania, Egipt, Israel, Ungaria, Austria, SUA, Italia, Franța, Olanda. Nivelul productivității constituie un punct slab al sectorului, ridicarea acestui nivel prin investiții de modernizare a tehnologiilor de producție fiind indispensabilă pentru valorificarea superioară a potențialului său de producție și de export.

⇒ *Industria construcțiilor metalice și a produselor din metal*

Prezintă performanțe economico-financiare pozitive (rentabilitatea) și negative (dinamica producției, datoriile restante), are un grad de privatizare ridicat, energo-intensivitatea inferioară celei medii pe industria prelucrătoare, productivitatea relativ scăzută (sub media pe industria prelucrătoare). Cu o pondere de circa 2,3% în valoarea totală a exporturilor din anul 1998, sectorul se situa pe poziția a 13-a după potențialul de export, înregistrând o competitivitate superioară mediei pe ansamblul industriei prelucrătoare. Gradul de concentrare a exporturilor este relativ redus, principalele țări destinate fiind Italia, Germania, Grecia, SUA, Franța.

⇒ *Industria de mașini și aparate electrice*

Sectorul ocupă o poziție centrală în ansamblul industriei, având o contribuție determinantă la îmbunătățirea aparatului tehnic productiv al celorlalte sectoare industriale.

Prezintă performanțe economico-financiare bune (dinamica producției, profitabilitatea, datoriile restante), are un grad mediu de privatizare și un nivel mediu al productivității (la nivelul ansamblului industriei prelucrătoare), precum și o energo-intensivitate redusă. Competitivitatea externă este bună, superioară mediei pe ansamblul industriei prelucrătoare, iar ponderea în valoarea totală a exporturilor a fost de aproximativ 3,6% în anul 1998. Piețele externe ale sectorului prezintă un grad ridicat de concentrare, principalele țări destinate fiind Germania, Italia, Franța, Ucraina, Austria, Turcia. Dinamica investițiilor constituie un punct slab al sectorului, deși nevoile interne ale economiei și competitivitatea externă bună ar fi justificat un efort investițional sporit.

Sprijinirea acestor sectoare, îndeosebi a industriei de mașini și aparate electrice care intră, potrivit clasificărilor internaționale, în grupa sectoarelor de înaltă tehnologie (este singurul în această grupă din toate cele diagnosticate până acum), se poate face pentru lărgirea gamei de avantaje pe care le prezintă, prin atragerea investițiilor pentru modernizarea tehnologiilor, extinderea numărului de societăți mixte, intensificarea cercetării-dezvoltării.

D. Sectoare cu avantaje competitive potențiale

⇒ *Industria de mașini și echipamente*

Deși se află într-o situație economico-financiară dificilă, relansarea activității este necesară datorită gamei largi a produselor sale care prezintă un interes

deosebit pentru economia națională și pentru celelalte industrii (utilaje energetice, motoare, rulmenți, tractoare, mașini agricole, mașini unelte, utilaje terasiere, utilaje tehnologice, mașini și aparate electrocasnice). Din punctul de vedere al dinamicii producției, dinamicii investițiilor, datoriilor restante, gradului de privatizare, productivității muncii, sectorul nu se află într-o situație favorabilă. În schimb, energo-intensivitatea sa este redusă, iar competitivitatea externă este superioară mediei pe industria prelucrătoare. Ponderea de 6,4% în valoarea totală a exporturilor plasează sectorul printre cele cu o orientare medie spre export. Gradul de concentrare a exporturilor este redus, gama principalelor țări destinate în anul 1998 fiind largă - Germania, Italia, SUA, Filipine, Belgia, Franța, Federația Rusă etc.

⇒ *Industria mijloacelor de transport rutier*

Deși se găsește într-o situație dificilă, includerea acestui sector în grupa celor cu avantaje competitive potențiale este justificată de tradițiile sale, de potențialul său productiv, precum și de efectul de antrenare pe care îl are pentru numeroase industrii din amonte.

Situația dificilă a sectorului este determinată de lipsa de profitabilitate, nivelul uriaș al datoriilor restante, nivelul scăzut al productivității muncii, competitivitatea externă precară (ponderea sectorului în volumul total al exporturilor în anul 1998 a fost de circa 1,8%, gradul de concentrare a exporturilor fiind relativ redus, acestea având ca principale țări de destinație Polonia, Germania, Federația Rusă, R. A. Egipt, Turcia, SUA și Franța). Deși dinamica producției și a investițiilor au fost pozitive, iar competitivitatea internă - asigurată de vânzarea autoturismelor "Dacia" la prețuri adecvate puterii de cumpărare a populației - a fost superioară mediei pe industria prelucrătoare, aceste puncte pozitive, la care se adaugă energo-intensivitatea redusă, nu au reușit să compenseze marile deficiențe ale sectorului.

Dezvoltarea în viitor a acestor sectoare, transformarea avantajelor lor competitive potențiale în unele efective, prin măsuri adecvate de politică industrială, este indicată din motivele arătate - înzestrarea celorlalte industrii cu mașini și echipamente necesare (industria de mașini și echipamente, industria de mașini și aparate electrice), efectul puternic de antrenare a industriilor din amonte (industria mijloacelor de transport rutier), sprijinirea modernizării și eficientizării agriculturii (industria de mașini și echipamente), valorificarea superioară a produselor agricole vegetale și animale (industria de mașini și echipamente).

În plus, aceste sectoare ocupă, prin legăturile numeroase verticale și orizontale pe care le au, un loc central în ansamblul "țesutului industrial", redresarea lor având efecte benefice pentru redresarea și decolarea întregii economii.

În ceea ce privește evoluția celorlalte sectoare industriale care nu au fost menționate mai sus, orientarea acesteia prin politica industrială este, cel puțin pe termen scurt, extrem de dificil de făcut, chiar hazardată, cuvântul hotărâtor trebuind să îl aibă piața. Viitorul unora dintre aceste sectoare depinde, în măsură hotărâtoare, de dinamica investițiilor făcute pentru modernizarea lor tehnologică.

Un exemplu ilustrativ în acest sens îl oferă industria metalurgică, un sector tradițional al industriei românești, care prezintă un nivel al competitivității interne și mai ales externe superior mediei pe industria prelucrătoare, fapt ce explică, de altfel, ponderea ridicată - 17,8% - a sectorului în valoarea totală a exporturilor din 1998 (este al doilea sector mare exportator). Situația sectorului este însă foarte fragilă din cauza performanțelor economico-financiare slabe, a energo-intensivității sale accentuate, a gradului foarte redus de privatizare înregistrat până în prezent. Dinamica redusă a investițiilor în sector a împiedicat modernizarea tehnologiilor și a determinat menținerea unui nomenclator de produse de joasă prelucrare, cu valoare adăugată mică. Perpetuarea stării actuale va determina reducerea sensibilă a piețelor pe care sectorul își desface produsele, impactul asupra volumului exporturilor românești fiind considerabil. Accelerarea privatizării marilor unități din sector, preluarea acestora de către investitori strategici - firme străine consacrate - este unica șansă de redresare, în condițiile în care piața produselor siderurgice este mondializată și concurența este acerbă.

În situații relativ similare, cu grade mai reduse sau mai mari de dificultate, se găsesc celelalte sectoare industriale, cauza comună a poziției lor competitive slabe pentru majoritatea acestora fiind lipsa eforturilor investiționale necesare pentru modernizarea tehnologiilor de fabricație și restructurarea pozitivă a nomenclatorului de produse și servicii oferite; înregistrând performanțe economico-financiare slabe, determinate de productivitatea scăzută, aceste sectoare au cunoscut restrângerea drastică a piețelor lor și chiar pierderea unora tradiționale.

*

Desemnarea sectoarelor a căror dezvoltare trebuie stimulată în perspectivă prin politica industrială este un exercițiu pe cât de dificil pe atât de încărcat de responsabilitate cu privire la viitorul economiei românești și al întregii societăți. Opțiunile care trebuie făcute cu acest prilej au o determinare preponderentă de eficiență economică (care privește productivitatea, disponibilitatea resurselor, material-intensivitatea și energo-intensivitatea, competitivitatea internă și externă), dar și una de factură politică (ce ține de interesele strategice ale țării, de jocurile politice geostrategice ale marilor puteri, de tendințele manifestate în economia mondială și de evoluția de ansamblu a omenirii). Pentru viitorul anumitor sectoare, determinările de natură politică pot să prevaleze în fața considerentelor economice.

Găsirea celor mai potrivite răspunsuri privind sectoarele industriale care să constituie obiectul componentei active și accelerative a politicii industriale (celelalte sectoare făcând obiectul componentei neutrale) nu poate fi decât rezultatul eforturilor conjugate, desfășurate într-un cadru organizat și cu finalitate sigură, ale specialiștilor din instituții guvernamentale (Ministerul Dezvoltării și Prognozei, Ministerul Industriei și Resurselor), institute de cercetări (Institutul de Economie a Industriei, Institutul de Economie Mondială, Institutul de Prognoză Economică), centre de studii și consultanță (CEMATT), organizații patronale și sindicale.

Asemenea echipe de analiză și reflecție au mai fost constituite anterior cu diferite prilejuri (definirea politicii industriale - 1995, 1997, 1998, a politicii energetice - 1997, a politicii de privatizare și restructurare - 1998), dar activitatea lor s-a desfășurat în condițiile lipsei de interes a factorilor superiori de decizie din instituțiile beneficiare, ceea ce a făcut ca rezultatele studiilor și proiecțiilor, unele constituind semnale de alarmă îngrijorătoare, să nu-și găsească finalitatea practică.

În ciuda experiențelor anterioare dezamăgitoare, reluarea acestor demersuri este imperios necesară pentru pregătirea lucrărilor de fundamentare a unei politici industriale coerente și eficace, stabilite pe baza consensului tuturor factorilor de decizie și acțiune și aplicate ulterior cu determinare și consecvență.

Bibliografie

- Begg, D., "Economic Reform in Czechoslovakia: should we believe in Santa Klaus?", *Economic Policy*, No. 13, 1991.
- Buigues, P.; Ilkovitz, F., *The Sectorial Impact of the Internal Market*, Commission of the European Communities, Document II / 335 / 88 – EN, 1998.
- Burton, J., *Picking Losers... ?*, Institute of Economic Affairs, London, 1983.
- Dhar, S., *Entreprise viability and the transition to a market economy*, The World Bank, mimeo, 1990.
- Downs, A., *An Economic Theory of Democracy*, Harper & Row, London, 1957.
- Ferguson, P.; Ferguson, Glenys, *Industrial Economics. Issues and Perspectives* Second Edition, The MacMillan Press Ltd., London, 1994.
- Hayek, F.A., *The Road to Serfdom*, Routledge, London, 1944.
- Hornianschi, Nicoleta, *Restructurarea selectivă a producției industriale - componentă a strategiei macro și microeconomice*, Teză de doctorat, Institutul Național de Cercetări Economice, București, 1998.
- Kharas, S., *Restructuring Socialist Industry. Poland's Experience in 1990*, The World Bank, 1991.
- Lindbeck, A., *Industrial Policy as an Issue of the Economic Environment*, World Economy, vol. 4, p. 391-405, 1981.
- Mereuță, C. (coord.); Ciupagea, C.; Calotă, M.; Oncescu, Carmen; Scutaru, Cornelia; Bejan, F.; Wiener, U.; Joița, P.; Straus, T., *Industria prelucrătoare românească 1990-1998. Diagnostic structural. Opțiuni de politici industriale*, Academia Română, Grupul de reflecție ESEN, Centrul Român de Economie Comparată și Consensuală, 2000.
- Mises, L., *Human Action: A Treatise on Economics*, Yale University Press, Newhaven, Conn, 1949.
- Negrescu, D., "Un deceniu de privatizare în România", în: *Tranziția economică în România. Trecut, prezent și viitor* (C. Rühl, D. Dăianu - coord.), The World Bank și Centrul Român de Politici Economice, București, p. 520-543, 1999.
- Nellis, J., *Time to Rethink Privatization in Transition Economies*, Conferința "10 Years of Transition", oct. 1999, București (Estimated Size and Political Implications of the Underground Economy in Romania", IMF, Washington D.C.), 1999.

Russu, C. (coord.), *Politica industrială*, Institutul Național de Cercetări Economice, Centrul de Informare și Documentare Economică, București, 1995.

*** Commission des Communautés Européennes, *La politique économique dans un environnement ouvert et concurrentiel: lignes directrices pour une approche communautaire*, COM (90) 556, 1990.

*** Commission of the European Communities, *Twenty First Report on Competition Policy*, Luxembourg, Office for Official Publications of the European Communities, 1992.

*** Fondul Proprietății de Stat, *Raport privind activitatea Fondului Proprietății de Stat în anul 1999*, București, 2000.

*** Institutul de Economie a Industriei, "Ajustări structurale în perspectiva integrării României în structurile economice ale Uniunii Europene", *Probleme economice* nr. 6-7/1999, Centrul de Informare și Documentare Economică, București, p. 100-106, 1999.

*** United Nations, *International Trade Statistics Yearbook*, New York, 1999.

*** World Trade Organization, *European Union, 1997*, Trade Policy Review, Geneva, March, p. 74, 1998.

Anexa 1**Evoluția structurii producției industriale pe activități,
în anii 1990, 1995 și 1998**

- % -

Cod CAEN	Activități (diviziuni CAEN)	1990	1995	1998
	TOTAL	100,0	100,0	100,0
	INDUSTRIE EXTRACTIVĂ	9,0	6,9	6,8
10	Extracția și prepararea cărbunelui	1,0	2,2	1,5
11	Extracția petrolului și a gazelor naturale (exclusiv prospecțiunile)	6,8	3,6	4,4
13	Extracția și prepararea minereurilor metalifere	0,5	0,5	0,3
14	Alte activități extractive	0,6	0,5	0,5
	INDUSTRIE PRELUCRĂTOARE	85,8	80,5	78,7
15	Industria alimentară și a băuturilor	14,4	16,3	18,2
16	Industria tutunului	0,5	0,5	1,5
17	Industria textilă și a produselor textile	6,8	2,7	3,4
18	Industria confecțiilor de îmbrăcăminte	3,6	2,1	3,1
19	Industria pielăriei și încălțămintei	1,9	1,5	1,4
20	Industria de prelucrare a lemnului (exclusiv producția de mobilă)	1,6	1,9	2,0
21	Industria celulozei, hârtiei și cartonului	1,2	1,2	1,0
22	Edituri, poligrafie și reproducerea înregistrărilor pe suport	0,3	1,1	1,5
23	Prelucrarea țițeiului, cocsificarea cărbunelui și tratarea combustibililor nucleari	6,9	7,7	6,3
24	Industria chimică și a fibrelor sintetice și artificiale	7,3	8,7	5,8
25	Industria de prelucrare a cauciucului și a maselor plastice	2,6	2,1	1,7
26	Industria altor produse din materiale nemetalice	3,5	3,8	3,8
27	Industria metalurgică	8,5	10,4	9,7
28	Industria construcțiilor metalice și a produselor din metal (exclusiv mașini, utilaje și instalații)	4,1	2,8	3,1
29	Industria de mașini și echipamente	9,3	5,8	4,4
30	Industria de mijloace ale tehnicii de calcul și de birou	0,5	0,2	0,4
31	Industria de mașini și aparate electrice	2,5	2,0	2,3
32	Industria de echipamente, aparate de radio, televiziune și comunicații	0,8	0,9	0,9
33	Industria de aparatură și instrumente medicale, de precizie, optice și ceasornicărie	1,1	0,4	0,3
34	Industria mijloacelor de transport rutier	3,7	3,0	3,9

Cod CAEN	Activități (diviziuni CAEN)	1990	1995	1998
35	Industria altor mijloace de transport	2,3	1,5	2,1
36	Producția de mobilier și alte activități industriale și neclasificate	2,2	2,6	2,5
37	Recuperarea deșeurilor și resturilor de materiale reciclabile	0,2	0,3	0,3
	ENERGIE ELECTRICĂ ȘI TERMICĂ, GAZE ȘI APĂ	5,2	12,6	14,5
40	Producția, transportul și distribuția de energie electrică și termică, gaze și apă	5,0	11,6	13,0
41	Gospodărirea resurselor de apă, captarea, tratarea și distribuția apei	0,2	1,0	1,5

Sursa: Anuarul statistic al României 1999, CNS, p. 46.

2. EVOLUȚII RECENTE ÎN COMERȚUL EXTERIOR ROMÂNESC. DINAMICA AVANTAJELOR/DEZAVANTAJELOR COMPARATIVE

Prof. dr. Gheorghe ZAMAN,
membru corespondent al Academiei Române,
director, Institutul de Economie Națională

Dr. Valentina VASILE,
secretar științific al Institutului
de Economie Națională

2.1. Comerțul exterior – un parametru de eficiență al reformei economiei naționale

Accentuarea proceselor de globalizare și perspectiva integrării în UE presupun un proces amplu de restructurare competitivă a exporturilor naționale, îndeosebi pentru țările în tranziție care-și “caută locul” în noua arhitectură a piețelor regionale și internaționale.

Procesele de restructurare și privatizare ce au loc în țările în tranziție determină, cel puțin într-o primă fază, schimbări importante în structura comerțului lor exterior, atât sub aspectul conținutului nomenclatorului de produse și servicii, cât și în ceea ce privește ponderea diferitelor grupe de produse/servicii în total activitate de import, respectiv export.

Pentru această perioadă de reorganizări structurale ale comerțului exterior nu putem vorbi de trenduri bine definite, dinamica volumului exporturilor/importurilor fiind deosebit de accentuată în ambele sensuri și de dimensiuni greu de estimat.

Activitatea de comerț exterior reprezintă în același timp un factor și un rezultat al reformei economice. Scopul comerțului exterior, de altfel definit și dovedit de evoluțiile piețelor internaționale de până acum, este de a completa și a ajusta în mod eficient procesele de creare de valoare la nivelul agenților economici, de a contribui la creșterea și dezvoltarea durabilă a economiilor naționale și, prin acestea, a economiei mondiale. Cu alte cuvinte, comerțul exterior nu reprezintă un scop în sine, ci o modalitate de a spori eficiența productivă a agenților economici sub cele două aspecte: pe de o parte, prin import tehnologic sau de resurse primare, semiprelucrate sau de completare (componente, accesorii etc.), care să permită o alocare/combinare mai eficientă a factorilor de producție și, pe de altă parte, prin export de produse (cu un procent cât mai mare de prelucrare) efectuat în condiții avantajoase pentru producător.

Exportul de valoare adăugată, fără a fi dublat de obținerea unui echivalent în bani remunerator pentru consumurile de factori încorporate, chiar și numai pe termen scurt, echivalează cu o (auto)amputare a potențialului național de producție și/sau de consum. Scurgerea de valoare adăugată pe piețele internaționale, chiar și în scopul (re)câștigării unor segmente de piață, nu constituie o componentă de politică de dezvoltare capabilă să asigure creștere economică pe termen mediu și lung.

Putem aprecia că slăbiciunile, respectiv greșelile de politică economică se regăsesc în nivelul și structura ofertei agregate (de bunuri și servicii) și cu deosebire în sfera comerțului exterior.

Analiza punctelor tari și slabe ale comerțului exterior al României și implicit a politicii economice la nivelul agenților economici, în plan regional și național, se poate efectua pe baza determinării avantajelor/dezavantajelor comparative ale structurii pe grupe de mărfuri și pe țări a exporturilor și importurilor, la niveluri de agregare în funcție de obiectivele urmărite.

2.2. Comerțul exterior românesc. Caracterizare generală

Politica economică promovată în primul deceniu de tranziție s-a caracterizat prin accentuarea, uneori chiar exacerbarea valențelor “pozitive” ale comerțului exterior și în special a exporturilor asupra relansării economice.

Rezultatele practice au fost mai mult decât modeste, în sensul că nici structura comerțului exterior românesc nu s-a îmbunătățit/modernizat și nici nu a indus modificări notabile în sfera producției bunurilor materiale și serviciilor care să se regăsească în calitate, productivitate, reînnoire tehnologică etc.

La granița dintre mileniile II și III, activitatea de comerț exterior a României se definește prin următorii parametri:

- a) **Exportul** este reprezentat în principal din produse primare sau cu un grad scăzut de prelucrare care nu ne oferă avantaje competitive importante pe piețele pe care activăm.

Activitatea de export este reprezentată de următoarele categorii de produse/servicii (anexa 3):

- **produse primare ale agriculturii**, cum sunt: carne de ovine sau caprine (proaspătă, refrigerată, congelată), castraveți (proaspeți sau refrigerați), porumb; volumul exporturilor acestor produse este în scădere;
- **produse agricole prelucrate sau cu un grad redus de prelucrare**: vin și derivate, turte din extracția uleiului din semințe de floarea-soarelui, sare; sub aspect cantitativ au înregistrat, de asemenea, o dinamică descendentă;

- **produse industriale prelucrate primar** care se realizează în general pe tehnologii energo-consumatoare: ciment, cocs de petrol, panouri din lemn, aglomerate din lemn cu rășini sau alți lianți organici; volumul exporturilor este și în acest caz în scădere;
- **produse industriale cu grad redus de prelucrare** aparținând industriei lemnului, metalurgiei și industriei textile: cherestea (de fag, de conifere), hârtie pergament, fire și fibre sintetice; laminate plate, bare, profile, sârmă, țevi din fier, oțel sau aluminiu; fire și fibre textile. Pentru aceste grupe de produse cerințele la export au crescut, dar fără a înregistra dinamici deosebit de înalte;
- **produse agricole și industriale care încorporează progres tehnic și/sau valoare adăugată importantă:** reproducători de rasă pură (bovine, ovine), produse ale industriei ușoare (îmbrăcăminte, încălțăminte, țesături, covoare), obiecte din sticlă (servicii de masă, accesorii pentru bucătărie, toalete, birou și decorarea apartamentelor), motoare electrice, mașini diverse (autoturisme, vagoane, aparate de gătit etc.), jucării, jocuri, articole pentru divertisment sau pentru sport. De menționat că dinamicile acestor produse sunt oscilante în ambele sensuri, modificările cantitative absolute fiind reduse. Deși mai variate sub aspectul gamei sortimentale, ele nu sunt determinante în activitatea de export datorită cantităților limitate și prețului relativ redus. În plus, ele nu ne oferă avantaje competitive relative și absolute notabile, doar eventual punctuale și pe segmente înguste de piață.

Această structură a exportului românesc ne menține printre exportatorii de produse primare, avantajele comparative pe piețele internaționale putând fi menținute mai ales prin politicile de preț și mai puțin prin calitate ori productivitate. O valoare adăugată mică obținută din export nu oferă susținere financiară importurilor și nici nu îi avantajează în mod deosebit pe producători.

Nu trebuie omis însă și faptul că, punctual, România dispune de avantaje comparative și/sau competitive din activitatea de export, însă nu pe măsura potențialului său productiv și mai ales creativ.

- b) **Importul** românesc este, de asemenea, destul de diversificat, fără însă a înregistra o tendință clară de “orientare” și adaptare – în sens de sprijin al restructurării economiei naționale.

Principalele categorii de produse importate sunt (anexa 1):

- **produse alimentare naturale sau (semi)prelucrate de completare,** respectiv acele sortimente sau grupe de produse care în mod obiectiv/natural nu se pot obține în țară datorită condițiilor deferite de climă și sol: măsline, cafea, fructe exotice, diverse sortimente de legume, pește, tutun etc. – în stare naturală, în conserve sau sub formă refrigerată sau făinuri;

- **produse agricole și alimentare (naturale și/sau prelucrate) care se obțin și în România:** derivate din lapte, cereale și derivate, plante tehnice și derivate; pentru aceste categorii de produse importurile efectuate sunt determinate de factori precum: insuficiența producției naționale, calitate superioară a produselor finale, necorelări între cererea și oferta la nivel național din resurse proprii (la cereale, zahăr etc.);
- **materii prime sau produse semiprelucrate** destinate consumurilor industriale în metalurgie, industria ușoară, industria chimică, construcții etc. De remarcat este faptul că ponderea gamei materiilor prime primare este destul de redusă în totalul importurilor de acest gen, iar produsele semifabricate sau materialele pentru consum productiv au caracteristici de exploatare mai bune sau sunt mai eficiente sub aspect calitativ ori de preț față de cele indigene similare;
- **produse finite destinate consumului:** produse zaharoase, tutun și derivate, medicamente, vitamine și provitamine, cosmetice, țesături, diverse mașini și aparate, autoturisme, elicoptere, avioane, piese de schimb etc. Aceste grupe de produse intră în competiție pe piața națională cu mărfurile indigene similare.

De remarcat este faptul că volumul fizic al importurilor crește la majoritatea produselor. Cu toate acestea, este deosebit de dificil să apreciem măsura în care aceste importuri susțin relansarea economiei naționale și/sau îmbunătățirea structurii și calității consumurilor finale ale gospodăriilor. Potențial, acestea, indiferent de destinația lor, induc efecte pozitive: crește calitatea produselor și serviciilor ce au încorporate importuri, prin competiția de piață agenții economici sunt stimulați pentru sporirea calității și promovarea unor politici de producție și comerciale care să creeze/mențină avantaje comparative și competitive etc.

Dacă asociem însă și alte informații privind evoluțiile practice din economie – volumul și structura producției pe stoc a agenților economici, dinamica arieratelor, evoluția puterii de cumpărare a veniturilor populației, structura consumurilor gospodăriilor etc. - atunci concluziile sunt altele, chiar adverse. Importurile susțin în prea mică măsură restructurarea și modernizarea economiei și, punctual, reduc sau chiar elimină de pe piață produsele românești mai slab calitative ori cu un raport preț/performanță nefavorabil.

- c) În cadrul structurii comerțului exterior românesc, firesc, sunt și **grupe de produse ce se regăsesc și la import și la export** (anexa 3). Pentru aceste grupe de materii prime, semifabricate sau produse finite, relația avantaje/dezavantaje poate fi pusă în evidență atât sub aspect cantitativ, cât și valoric.

Sub aspect cantitativ, bazându-ne pe structura comerțului exterior al României din ultimii ani, putem preciza următoarele:

- România exportă mai mult decât importă la cea mai mare parte din grupele prezentate. Potrivit clasificăției NC, din totalul de 33 de grupe considerate, pentru 20 exportul depășește importul. Se exportă mai mult din următoarele produse și grupe de produse: uleiuri din soia, floarea-soarelui, porumb, ciment, produse petroliere, anvelope noi, energie electrică, piei brute netăbăcite, lână necardată, țesături, tricotaje, confecții, încălțăminte și părți din acestea, laminate, bare, țevi, tractoare, părți și accesorii, mobilă și părți de mobilier. Cantitățile exportate sunt de până la 64 de ori mai mari în 1999 (la ciment și anvelope noi), 89 de ori în 2000 (tot la anvelope) și 145 de ori în 2001 la ciment. Depășirile cele mai reduse ale importurilor de către exporturi s-au înregistrat la produse petroliere, părți și accesorii de tractoare - cca 1,3 ori în 1999, la corindon artificial și oxizi de aluminiu - 1,2 ori în 2000 și, respectiv, 1,01 ori în trimestrul I 2001.
- Importăm mai mult decât exportăm: carne (bovine, porcine, pasăre), preparate sau conserve din carne, cocs, oxizi de aluminiu, cauciuc sintetic, medicamente și antibiotice, hârtie (diverse tipuri), receptoare TV și video, aparate de iluminat, autovehicule pentru transport marfă. Ecartul dintre cantitățile importate mai mari și cele exportate (mai mici) oscilează în anul 1999 între 1,7 ori (hârtie de ziar în rulouri sau foi) și 714,8 ori (receptoare TV, monitoare și proiectoare video); în anul 2000 ecartul crește, fiind între 1,1 ori la tractoare și 3 443,6 ori la aceeași grupă ca și în 1999, respectiv receptoare TV și monitoare video. În trimestrul I 2001, poate și influențat de specificul activității de comerț exterior pe sezoane/trimestre/luni, ecartul este mai redus, situându-se între 1,2 ori pentru cauciuc sintetic și 803,9 tot pentru grupa receptoarelor TV și monitoarelor video.

Aceste constatări ne permit să apreciem că:

- economia românească este în plin proces de restructurare, în unele domenii chiar de destructurare. Cel mai afectat sector pare a fi cel al agriculturii. Din producător recunoscut de cereale și produse zootehnice și exportator important în zonă, România în prezent importă mari cantități de cereale, carne și preparate din carne;
- continuăm să exportăm materii prime și semifabricate pe care prin tradiție le prelucram în țară în urmă cu un deceniu: lemn, celuloză, piei, minereuri feroase și neferoase, țevi, laminate, sticlă etc.

În concluzie, analiza cantitativă și sortimentală a comerțului exterior românesc relevă faptul că această activitate nu reflectă și nu susține în suficientă măsură tranziția din România, respectiv procesele de reformă și restructurare ale activităților industriale.

În mod firesc, analiza cantitativă este completată cu cea valorică, relația tehnologie-consumuri-calitate fiind recunoscută/infirmată pe piață și prin intermediul raportului cost/beneficii, respectiv preț.

Dintre numeroasele modalități de apreciere, prin intermediul valorii/prețurilor, a eficienței activității, ne vom opri în continuare asupra analizei avantajelor/dezavantajelor comparative în activitatea de comerț exterior.

2.3. Avantaje/dezavantaje comparative în comerțul exterior

Determinarea **avantajelor/dezavantajelor** comparative ale comerțului exterior al României reprezintă un domeniu de cercetare pe cât de complex pe atât de important, impus de necesitatea inserției eficiente a țării noastre în structurile tot mai ample, profunde și schimbătoare ale globalizării, precum și de consolidarea fundamentelor strategiilor de dezvoltare pe termen mediu și lung ale economiei naționale, la diferitele niveluri de agregare ale acestora (micro, mezo și macro).

Avantajele comparative reflectă, la un moment dat și într-o structură de produse de import și export, activitățile și domeniile în care o țară, ca urmare a specializării pe plan internațional, își desfășoară relativ eficient relațiile sale comerciale externe. Deși acestea se calculează la diferite momente și, în consecință, se poate reproșa caracterul static, acest neajuns poate fi depășit printr-o serie de **procedee de dinamizare** care pot conduce la identificarea unor avantaje competitive, în principal bazate pe previziuni ale factorilor de influență pe diferite perioade de timp, inclusiv ca urmare a aplicării unor măsuri, acțiuni și programe de ridicare a eficienței comerțului exterior pentru a contracara în grade diferite situațiile nefavorabile constatate ca urmare a analizei avantajelor/dezavantajelor comparative la momente diferite.

2.3.1. Precizări metodologice

Calculul avantajelor/dezavantajelor comparative se poate realiza printr-un instrumentar metodologic diferit, adesea cu valențe complementare. În prezenta analiză, propunem un **indicator pentru măsurarea avantajelor comparative** mai puțin folosit în literatura de specialitate¹, a cărui relevanță, în opinia noastră, necesită o atenție deosebită datorită modalității sale de calcul relativ lesnicioasă și, mai ales, unor concluzii practice pe care le permite analiza mărimii indicatorului pentru un nomenclator diversificat de grupe de produse care fac obiectul comerțului exterior.

Avantajul practic al indicatorului propus constă în faptul că ne indică **ordinea de mărime, gradul** în care o grupă de produse ale comerțului exterior este **mai mult sau mai puțin avantajoasă** pentru economia națională comparativ cu alte grupe.

Indicatorul se bazează pe contribuția la crearea soldului balanței comerciale a exporturilor și importurilor aceluiași categorii de grupuri de mărfuri, analizate după un nomenclator cu un grad mai înalt sau mai scăzut de agregare.

¹ Vezi Fontagné, L. și Freudenberg, M., "Intégration européenne et développement des échanges", Problèmes économiques nr. 2650, février 2000, p. 27.

Indicatorul se exprimă în **miimi de PIB**, la paritatea puterii de cumpărare (PPC), și compară **soldul real al balanței comerciale** cu un **sold teoretic** al acesteia bazat pe ipoteza absenței avantajului sau dezavantajului comparativ pentru fiecare industrie j , excedentul sau deficitul global trebuind să fie repartizat între diferitele industrii după ponderile respective ale acestora în schimburile externe.

$$(A/D)_j = 1/PIB (SR_{BCj} - ST_{BCj}) * 1000$$

unde: $(A/D)_j$ = avantaj/dezavantaj comparativ;

j = ramură, produs, țară;

SR_{BCj} = soldul real al balanței comerciale pentru produsul, ramura sau țara j ;

ST_{BCj} = soldul teoretic al balanței comerciale pentru produsul, ramura sau țara j , respectiv care ar fi trebuit să fie mărimea și semnul balanței comerciale a produsului/ramurii/țării j dacă toate produsele/ramurile/țările s-ar fi situat în aceeași poziție de piață (A/D mediu).

Prin operarea cu parametri statistici utilizați în raportările privind activitatea de comerț exterior a INSEE, formula prezentată devine:

$$(A/D)_j = 1/PIB * [(E_j - I_j) - (\acute{O}E_j - \acute{O}I_j) * (E_j + I_j)/(\acute{O}E_j + \acute{O}I_j)] * 1000$$

sau

$$(A/D)_j = 2/PIB * [(E_j * \acute{O}I_j)/(\acute{O}E_j + \acute{O}I_j)^2 - (I_j * \acute{O}E_j)/(\acute{O}E_j + \acute{O}I_j)^2] * 1000$$

unde: E_j , I_j = exportul, respectiv importul produsului/ramurii/țării j ;

$\acute{O}E_j$, $\acute{O}I_j$ = exporturile, respectiv importurile totale

În cazul în care $(A/D)_j$ ia valori pozitive avem de-a face cu un **avantaj** comparativ sau un excedent structural. Dimpotrivă, pentru valori negative ale indicatorului este vorba de înregistrarea unui **dezavantaj** comparativ sau de un deficit structural față de alte produse/ramuri ale economiei naționale sau țări.

Din însăși construcția formulei, suma totală a valorilor indicatorului pentru ansamblul activităților dintr-o economie națională va fi egală cu zero.

Construcția acestui indicator s-a bazat pe ideea particularizării balanței comerciale pe produse/activități în sensul acoperirii importurilor prin exporturi proprii la nivele cât mai dezagregate până la operator sau produs al operatorului de piață.

Calculul avantajelor comparative, folosind indicatorul $(A/D)_j$, s-a efectuat pe baza datelor privind exportul FOB și importul CIF și a mărimii PIB în milioane dolari SUA pentru anii 1999, 2000 și 2001 (trim. I), conform CSCI REV 3 (clasificarea standard de comerț internațional) pe 9 grupe de mărfuri, după marile categorii economice (MCE) și pe secțiuni și principalele categorii ale nomenclatorului combinat. Efectuarea calculelor după cele trei grupări reflectă grade diferite de dezvoltare a exporturilor și importurilor, respectiv pe 9,7 și 22 grupe de mărfuri.

În continuare, vom analiza rezultatele concrete privind avantajele comparative, utilizând formula anterior prezentată, precum și cele trei nomenclatoare ale produselor de export pentru anul 1999-2000 și primele trei luni ale anului 2001.

2.3.2. Analiza avantajelor comparative conform CSCI REV 3

Structura valorică a comerțului exterior românesc în anii 1999-2000 a cunoscut variații modeste, proporția marilor grupe rămânând relativ aceeași. Potrivit structurii CSCI REV, România exportă cca 1/5 produse de bază (cod 0-5), 1/5 produse manufacturate (cod 6) și cca 1/6 mașini și echipamente de transport. Ponderea cea mai mare la export o deține grupa "articole manufacturate diverse", cu aproape 40% în 1999 și 37% în 2000 (tabelul 1).

Tabelul 1

Exporturile (FOB) și importurile (CIF) conform CSCI REV în anii 1999-2000

Cod	Nomenclator CSCI REV	Valori absolute (mil. \$ SUA)				Structura (%)			
		1999		2000		1999		2000	
		Export	Import	Export	Import	Export	Import	Export	Import
	TOTAL	8 503,0	10 395,3	10 366,5	13 054,5	100	100	100	100
0	Produse alimentare și animale vii	290,0	600,0	244,9	710,7	3,4	5,8	2,4	5,4
1	Băuturi și tutun	26,6	136,2	23,4	145,7	0,3	1,3	0,2	1,1
2	Materii crude, necomestibile	727,1	387,1	939,7	559,1	8,6	3,7	9,1	4,3
3	Combustibili	414,3	1 051,2	742,8	1 583,3	4,9	10,1	7,2	12,1
4	Uleiuri, grăsimi	54,3	25,0	19,8	33,9	0,6	0,2	0,2	0,3
5	Produse chimice și conexe	420,0	1 159,4	604,6	1 301,4	4,9	11,2	5,8	10,0
6	Produse manufacturate	1 740,5	3 015,2	2 025,1	3 491,5	20,5	29,0	19,5	26,7
7	Mașini și echipamente de transport	1 428,1	2 742,1	1 948,2	3 808,2	16,8	26,4	18,8	29,2
8	Articole manufacturate diverse	3 391,3	1 269,4	3 806,1	1 420,0	39,9	12,2	36,7	10,9
9	Alte mărfuri și tranzacții	10,8	9,7	11,9	0,7	0,1	0,1	0,1	0,0

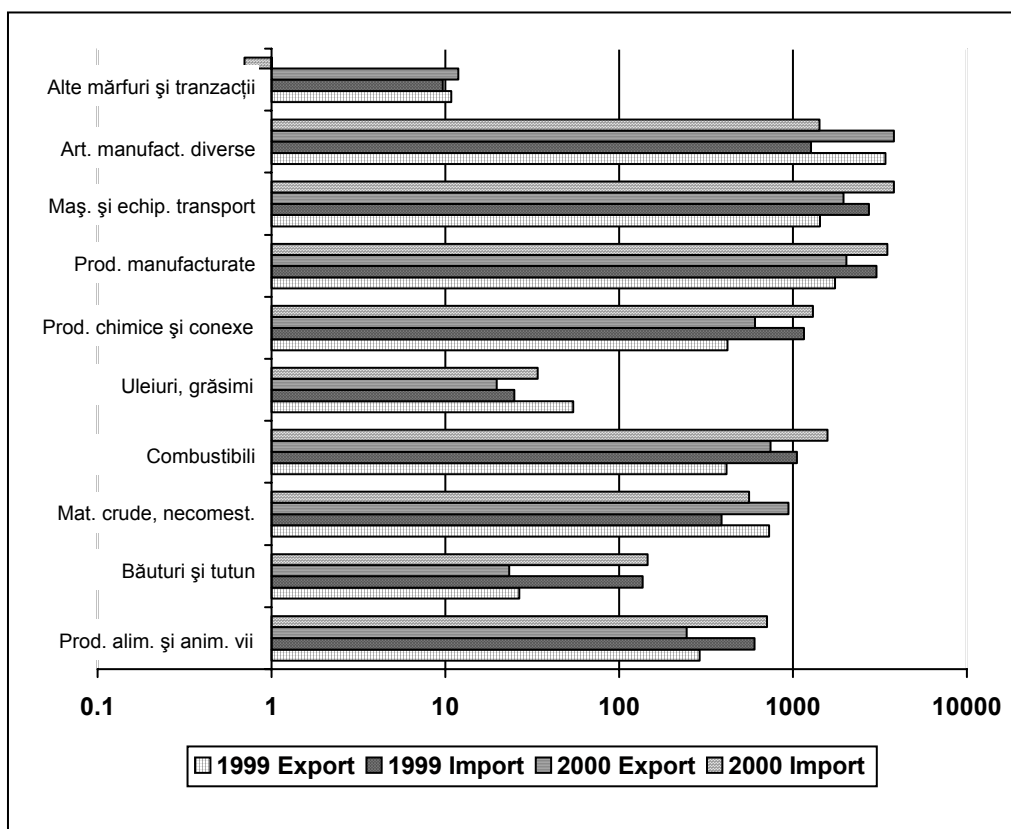
Sursa: Date INSSE.

La import, ponderea grupelor cod 3 și cod 5 este mai mare, respectiv 10-12% pentru combustibili și 10-11% pentru produse chimice și conexe. Între 26% și 29% din importuri sunt reprezentate de grupele cod 6 și 7 (produse manufacturate, mașini și echipamente de transport) care împreună dețin aproape 2/3 din importuri (graficul 1). Dacă la acestea adăugăm și grupa 8 - articole manufacturate diverse -, atunci 3/4 din importul României este reprezentat de produse cu grad ridicat de prelucrare. Deci, **sub aspectul structurii pe**

principalele grupe de produse, comerțul exterior românesc este dezechilibrat: exportăm mai multe produse primare și cu un grad redus de prelucrare și importăm mai multe produse înalt prelucrate (graficul 1).

Graficul 1

**Comerțul exterior al României pe grupe de produse
(Nomenclator CSCI REV)**



Calculul funcției prezentate pentru comerțul exterior românesc pe perioada amintită (tabelul 2) ne permite evidențierea câtorva aspecte importante referitoare la avantajele/dezavantajele comparative ale comerțului exterior al României, și anume:

- a) atât în anii 1999-2000, cât și în primul trimestru al anului 2001 se mențin avantajele comparative ale exporturilor și importurilor României pentru grupele 2, 8 și 9, respectiv materiale crude necomestibile, uleiuri, grăsimi, articole manufacturate diverse și alte mărfuri și tranzacții; cele mai importante **avantaje comparative**, în ordine descrescătoare, se înregis-

trează la **articole manufacturate diverse, materiale crude necomestibile, alte mărfuri și tranzacții**, ceea ce relevă, cel puțin la acest nivel de agregare a produselor și serviciilor, faptul că nu se pot detașa clar produsele la care România are avantaje comparative, grupările 8, 9 și 2 fiind foarte eterogene, în plus grupa 2 evidențiind avantaje la produse cu **grad foarte scăzut de prelucrare**;

- b) grupa uleiuri, grăsimi își pierde avantajul comparativ deținut în 1999, dezavantajele comparative în perioadele următoare fiind în creștere;
- c) toate celelalte grupe prezintă dezavantaje comparative, cu valori ale funcției situate între -2 și -46; **dezavantajele comparative** sunt distribuite la un număr mai mare de grupe de produse, în următoarea ordine descrescătoare ca importanță: **mașini și echipamente de transport, produse manufacturate, produse chimice și conexe, combustibili, produse alimentare și animale vii, băuturi și tutun**, ceea ce conduce la constatarea privind slaba performanță a comerțului exterior românesc, manifestată prin **cronicizarea unui semnificativ deficit** al balanței comerciale și structuri dezavantajoase de bunuri și servicii exportate și importate (tabelul 2).

Tabelul 2

**Valoarea funcției pentru comerțul exterior (E FOB/I CIF) în anii 1999-2001
(Nomenclator CSCI REV)**

Cod	Nomenclator CSCI REV	F-1999	F-2000	F-2001 TR.I
	TOTAL	0	0	0
0	Produse alimentare și animale vii	-6,896	-9,922	-17,976
1	Băuturi și tutun	-2,913	-2,867	-3,525
2	Materii crude, necomestibile	14,097	15,397	13,537
3	Combustibili	-15,302	-15,980	-45,864
4	Uleiuri, grăsimi	1,163	-0,221	-0,597
5	Produse chimice și conexe	-18,146	-13,319	-14,522
6	Produse manufacturate	-24,928	-23,216	-34,544
7	Mașini și echipamente de transport	-27,986	-33,415	-33,523
8	Articole manufacturate diverse	80,812	83,191	136,480
9	Alte mărfuri și tranzacții	0,098	0,352	0,529

Sursa: *Calculare proprii pe baza datelor INSSE.*

Dinamica avantajelor/dezavantajelor este oscilantă pe grupe de produse, cu tendință generală de înrăutățire a situației (tabelul 3):

- are loc o majorare a dezavantajelor pentru produsele alimentare, animale vii, combustibili, uleiuri, grăsimi, mașini și echipamente de transport;
- cresc avantajele pentru ultimele două grupe (articole manufacturate diverse și alte mărfuri și tranzacții);

- restul grupelor, respectiv băuturi, tutun, materiale crude necomestibile, produse chimice și conexe, produse manufacturate, înregistrează valori oscilante ale funcției, respectiv avantajele/dezavantajele sunt relativ volatile.

Această constanță în timp a distribuției pe grupe de mărfuri a avantajelor/dezavantajelor reflectă o structură a comerțului exterior practic neschimbată în perioada analizată și totodată cu un **grad scăzut de specializare** pe piața internațională (tabelul 3).

Tabelul 3

**Dinamica avantajelor/dezavantajelor comparative în perioada 1999-2001
(Nomenclatorul CSCI REV)**

Cod	Nomenclator CSCI REV	F-1999	F-2000	F-2001 TR. I	Dinamica		
					2000/ 1999	2001/ 2000	2001/ 1999
Produse cu avantaje comparative							
2	Materii crude necomestibile	14,097	15,397	13,537	109,22	87,92	96,02
8	Articole manufacturate diverse	80,812	83,191	136,480	102,94	164,06	168,88
9	Alte mărfuri și tranzacții	0,098	0,352	0,529	357,98	150,10	537,35
Produse cu dezavantaje comparative							
0	Produse alimentare și animale vii	-6,896	-9,922	-17,976	143,89	181,17	260,68
1	Băuturi și tutun	-2,913	-2,867	-3,525	98,42	122,97	121,03
3	Combustibili	-15,302	-15,980	-45,864	104,43	287,02	299,73
5	Produse chimice și conexe	-18,146	-13,319	-14,522	73,40	109,03	80,03
6	Produse manufacturate	-24,928	-23,216	-34,544	93,13	148,79	138,57
7	Mașini și echipamente de transport	-27,986	-33,415	-33,523	119,40	100,32	119,79
Produse cu avantaje comparative volatile							
4	Uleiuri, grăsimi	1,163	-0,221	-0,597	x	x	x

Sursa: Calcule proprii pe baza datelor INSSE.

Chiar dacă nivelul de agregare a fost foarte ridicat, ceea ce nu permite o analiză mai aprofundată a avantajelor/dezavantajelor comparative, trebuie remarcată **prevalența dezavantajelor**, cel puțin din punctul de vedere al numărului de ramuri, aceasta semnificând o structură nesatisfăcătoare, dezechilibrată, a comerțului exterior românesc, precum și o lipsă de specializare pe piața internațională, sub rezerva că, prin dezagregarea grupei 8 "Articole manufacturate diverse", s-ar putea identifica unele specializări și avantaje comparative.

Un grad de agregare a nomenclatorului de comerț exterior atât de ridicat nu permite decât desprinderea unor concluzii cu caracter general, una dintre acestea fiind aceea că, în pofida resurselor naturale, materiale și umane de care dispune economia României, aceasta înregistrează **serioase dezavantaje comparative**

la produse alimentare, animale vii, băuturi și tutun, la care în mod normal ar fi trebuit să aibă avantaje comparative, situație care a avut loc în alte perioade de evoluție a economiei românești. Cauza inversării situației la produsele menționate trebuie căutată în ansamblul de factori obiectivi, dar mai ales subiectivi, contraproductivi, care au marcat cei 10 ani de tranziție a României către economia de piață, când, în virtutea unor interpretări complet eronate referitoare la teoria economiei deschise, concurență și liberalizare a comerțului exterior, a fost complet dată uitării necesitatea asigurării cel puțin a autosatisfacerii (autoaprovizionării) cu produse agroalimentare de primă necesitate pe care România este în stare să le producă la niveluri competitive, date fiind o serie de condiții favorabile și potențialități pe care ar putea să le pună în valoare.

2.3.3. Avantajele(+)/dezavantajele(-) comerțului exterior românesc, analizate după marile categorii economice (MCE) de produse

Dezvoltarea exporturilor și importurilor marilor categorii economice de produse pe mai multe subgrupe, pentru aceleași perioade de timp, oferă posibilitatea unei analize mai aprofundate în ceea ce privește existența avantajelor/dezavantajelor comparative ale economiei naționale în schimburile sale externe.

În primul rând, se remarcă o structură bazată pe schimburi comerciale externe de bunuri de consum nespecifice, bunuri industriale nespecifice prelucrate și bunuri de capital, părți și accesorii. În structură, ponderea acestora este situată între 30 și 42% la export și 12 și 44% la import. Toate celelalte grupe dețin fiecare între 0,1 și 9,8% (tabelul 4).

Tabelul 4

Exporturile FOB și importurile CIF, conform nomenclatorului MCE

Cod	Nomenclator MCE	Valori absolute (mil. \$ SUA)				Structura (%)			
		1999		2000		1999		2000	
		Export	Import	Export	Import	Export	Import	Export	Import
	TOTAL	8 503	10 395,3	10 366,5	13 054,5	100	100	100	100
1	Alimente și băuturi	387	595,6	277,8	715,1	4,6	5,7	2,7	5,5
11	Produse de bază (primare)	311,5	178,4	201	227	3,7	1,7	1,9	1,7
111	- destinate industriei	260,5	82,5	155,4	128,5	3,1	0,8	1,5	1,0
112	- destinate consumului casnic	51	95,9	45,6	98,5	0,6	0,9	0,4	0,8
12	Produse prelucrate	75,5	417,2	76,8	488,1	0,9	4,0	0,7	3,7
121	- destinate industriei	6,5	105,3	10,4	175,9	0,1	1,0	0,1	1,3
122	- destinate consumului casnic	69	311,9	66,4	312,2	0,8	3,0	0,6	2,4
2	Aprovizionări industriale nespecificate	2 806,3	4 596,7	3 547,3	5 372,6	33,0	44,2	34,2	41,2
21	- de bază	293,6	387,3	457,1	495,7	3,5	3,7	4,4	3,8
22	- prelucrate	2 512,7	4 209,4	3 090,2	4 876,9	29,6	40,5	29,8	37,4
3	Combustibili și lubrifianți	409,4	1 045,9	740,3	1 566,9	4,8	10,1	7,1	12,0

Cod	Nomenclator MCE	Valori absolute (mil. \$ SUA)				Structura (%)			
		1999		2000		1999		2000	
		Export	Import	Export	Import	Export	Import	Export	Import
31	- de bază	0,1	797,3	0,3	1 275,6	0,0	7,7	0,0	9,8
32	- prelucrate	409,4	248,6	740	291,3	4,8	2,4	7,1	2,2
321	Carburanți pentru motoare	177,2	11,5	305,5	2,7	2,1	0,1	2,9	0,0
322	Alți carburanți	232,2	237,1	434,5	288,6	2,7	2,3	4,2	2,2
4	Bunuri de capital, părți, accesorii	755,4	2 309,9	1 188,4	3 129,5	8,9	22,2	11,5	24,0
41	Bunuri de capital	296,4	1 499,5	486,6	1 780,8	3,5	14,4	4,7	13,6
42	Subansamble, piese, accesorii	459	810,4	701,8	1 348,7	5,4	7,8	6,8	10,3
5	Echipamente transport, părți, accesorii	578,2	427,4	616	696,4	6,8	4,1	5,9	5,3
51	Automobile de transport persoane	9,7	70,4	43,5	112,7	0,1	0,7	0,4	0,9
52	Alte materiale de transport	284,9	108,2	288,6	282,4	3,4	1,0	2,8	2,2
521	- pentru industrie	283,4	103,1	286,1	276,8	3,3	1,0	2,8	2,1
522	- nedestinate industriei	1,5	5,1	2,5	5,6	0,0	0,0	0,0	0,0
53	Subansamble, piese, accesorii	283,6	248,8	283,9	301,3	3,3	2,4	2,7	2,3
6	Bunuri de consum nespecificate	3 506,3	1 331,5	3 969,4	1 527,5	41,2	12,8	38,3	11,7
61	- durabile	471	180,5	503,8	239,3	5,5	1,7	4,9	1,8
62	- semidurabile	2 578,8	418,2	2 919,9	469,8	30,3	4,0	28,2	3,6
63	- nedurabile	456,5	732,8	545,7	818,4	5,4	7,0	5,3	6,3
7	Bunuri nespecificate în altă parte	60,3	88,3	27,3	46,5	0,7	0,8	0,3	0,4

Sursa: Calcule proprii pe baza datelor INSSE.

În condițiile analizei unei structuri mai dezagregate a nomenclatorului de produse exportate și importate, posibilitatea unei abordări mai aprofundate a avantajelor/dezavantajelor comparative este cu mult mai mare, ceea ce oferă elemente suplimentare pentru fundamentări mai realiste ale proceselor de decizie și măsurilor de promovare a comerțului exterior.

Rezultatele calculelor efectuate pe marile categorii de produse economice (tabelul 5) evidențiază următoarele aspecte mai importante privind avantajele/dezavantajele comparative ale economiei de tranziție a României, și anume:

- comerțul exterior românesc în perioada analizată a înregistrat **avantaje comparative** în ordine descrescătoare la următoarele produse: **bunuri de consum semidurabile și durabile; produse prelucrate din combustibili și lubrifianți; carburanți pentru motoare; echipamente de transport și părți accesorii; alimente și băuturi destinate industriei; subansamble și piese accesorii etc.;**
- **dezavantajele comparative** (în ordine descrescătoare) au vizat un număr mult mai numeros de grupe de produse care fac obiectul schimburilor economice externe ale României, și anume: **bunuri de capital;**

alimente și băuturi (total și subgrupa celor destinate consumului casnic); **produse prelucrate destinate industriei și consumului casnic**; **combustibili și lubrifianți**; **subansamble, piese și accesorii**; **bunuri de consum nedurabile etc.**

Ecartul dintre diferitele grupe de mărfuri în ceea ce privește avantajul comparativ este cu mult mai mare decât cel referitor la dezavantajele comparative, ceea ce dovedește existența unei **economii și a unui comerț exterior destructurate, asimetrice și vulnerabile la șocuri** interne și externe.

Tabelul 5

**Valoarea funcției pentru comerțul exterior (E FOB/ CIF) în anii 1999-2001
(Nomenclator MCE)**

Cod	Nomenclator MCE	F-1999	F-2000	F-2001 TR. I
	TOTAL	0	0	0
1	Alimente și băuturi	-3,441	-9,009	-16,161
11	Produse de bază (primare)	5,687	0,644	-4,488
111	- destinate industriei	6,629	1,657	-1,801
112	- destinate consumului casnic	-0,943	-1,013	-2,688
12	Produse prelucrate	-9,127	-9,653	-11,673
121	- destinate industriei	-2,735	-4,015	-4,448
122	- destinate consumului casnic	-6,392	-5,638	-7,225
2	Aprovizionări industriale nespecificate	-32,753	-22,333	-29,535
21	- de bază	-0,797	1,971	-0,062
22	- prelucrate	-31,956	-24,304	-29,473
3	Combustibili și lubrifianți	-15,322	-15,653	-45,383
31	- de bază	-22,395	-31,452	-52,041
32	- prelucrate	7,077	15,799	6,664
321	Carburanți pentru motoare	5,763	9,422	8,324
322	Alți carburanți	1,314	6,377	-1,660
4	Bunuri de capital, părți, accesorii	-38,948	-40,275	-44,956
41	Bunuri de capital	-31,945	-28,808	-32,676
42	Subansamble, piese, accesorii	-7,002	-11,467	-12,280
5	Echipament de transport, părți, accesorii	7,851	1,956	2,349
51	Automobile de transport persoane	-1,645	-1,429	-3,515
52	Alte materiale de transport	6,745	1,999	3,879
521	- pentru industrie	6,837	2,059	3,902
522	- nedestinate industriei	-0,092	-0,060	-0,023
53	Subansamble, piese, accesorii	2,751	1,386	1,985
6	Bunuri consumabile nespecifice	83,017	85,612	134,536
61	- durabile	11,106	9,745	13,883
62	- semidurabile	76,820	79,102	122,554
63	- nedurabile	-4,908	-3,236	-1,901
7	Bunuri nespecificate în altă parte	-0,410	-0,299	-0,850

Sursa: *Calculare proprii pe baza datelor INSSE.*

Distorsiunile și neajunsurile înregistrate în anul 1999 se mențin și, în anumite cazuri, chiar se agravează în ceea ce privește distribuirea pe grupe de mărfuri

și în anul 2000, ceea ce impune aplicarea unor măsuri ferme de prevenire și diminuare a consecințelor negative ale acestora pe termenele scurt, mediu și lung. Într-o astfel de situație agravată se află produsele de bază destinate consumului casnic (112), combustibili și lubrifianți (31), bunuri nespecificate în altă parte (7), automobile de transport persoane (51), bunurile de capital (3) etc. Dezavantajele se accentuează în măsură însemnată în 2000 față de 1999 la alimente și băuturi, produse prelucrate destinate industriei, subansamble și accesorii pentru bunuri de capital. Evoluțiile prezentate urmează același sens nefavorabil și în trimestrul I 2001 (tabelul 6).

Tabelul 6

**Dinamica avantajelor/dezavantajelor comparative în perioada 1999-2001
(Nomenclatorul MCE)**

Cod	Nomenclator MCE	F-1999	F-2000	F-2001 TR. I	2000/ 1999	Dinamica (%)	
						2001/ 2000	2001/ 1999
Produse cu avantaje comparative							
32	Combustibili și lubrifianți - produse prelucrate	7,077	15,799	6,664	223,25	42,18	94,17
321	Carburanți pentru motoare	5,763	9,422	8,324	163,50	88,35	144,44
5	Echipament de transport, părți, accesorii	7,851	1,956	2,349	24,92	120,04	29,91
52	Alte materiale de transport - total grupă	6,745	1,999	3,879	29,63	194,08	57,51
521	Alte materiale de transport pentru industrie	6,837	2,059	3,902	30,12	189,48	57,07
53	Subansamble, piese, accesorii	2,751	1,386	1,985	50,40	143,16	72,16
6	Bunuri consumabile nespecificate - total grupă	83,017	85,612	134,536	103,12	157,15	162,06
61	Bunuri consumabile nespecificate - durabile	11,106	9,745	13,883	87,75	142,46	125,01
62	Bunuri consumabile nespecificate - semidurabile	76,820	79,102	122,554	102,97	154,93	159,53
Produse cu dezavantaje comparative							
1	Alimente și băuturi	-3,441	-9,009	-16,161	261,83	179,39	469,71
112	Produse de bază (primare) - destinate consumului casnic	-0,943	-1,013	-2,688	107,49	265,28	285,15
12	Produse prelucrate - total grupă	-9,127	-9,653	-11,673	105,76	120,93	127,89
121	Produse prelucrate - destinate industriei	-2,735	-4,015	-4,448	146,82	110,78	162,64
122	Produse prelucrate - destinate consumului casnic	-6,392	-5,638	-7,225	88,19	128,16	113,03
2	Aprovizionări industriale nespecificate - total grupă	-32,753	-22,333	-29,535	68,19	132,25	90,18
22	Aprovizionări industriale nespecificate - prelucrate	-31,956	-24,304	-29,473	76,06	121,27	92,23
3	Combustibili și lubrifianți - total grupă	-15,322	-15,653	-45,383	102,16	289,94	296,20
31	Combustibili și lubrifianți - de bază	-22,395	-31,452	-52,041	140,44	165,46	232,38
4	Bunuri de capital, părți, accesorii	-38,948	-40,275	-44,956	103,41	111,62	115,43
41	Bunuri de capital	-31,945	-28,808	-32,676	90,18	113,43	102,29

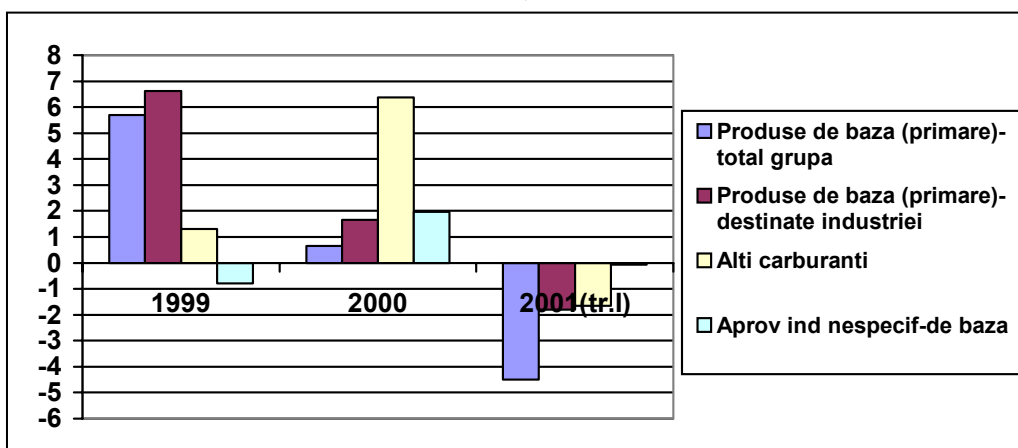
Cod	Nomenclator MCE	F-1999	F-2000	F-2001 TR. I	2000/ 1999	Dinamica (%)	
						2001/ 2000	2001/ 1999
42	Subansamble, piese, accesorii	-7,002	-11,467	-12,280	163,76	107,09	175,37
51	Automobile de transport persoane	-1,645	-1,429	-3,515	86,86	246,06	213,73
522	Alte materiale de transport nedestinate industriei	-0,092	-0,060	-0,023	65,90	37,55	24,75
63	Bunuri consumabile nespecificate - nedurabile	-4,908	-3,236	-1,901	65,93	58,75	38,74
7	Bunuri nespecificate în altă parte	-0,410	-0,299	-0,850	72,99	284,40	207,57
Produse cu avantaje comparative volatile							
11	Produse de bază (primare) - total grupă	5,687	0,644	-4,488	x	x	x
111	Produse de bază (primare) - destinate industriei	6,629	1,657	-1,801	x	x	x
322	Alți carburanți	1,314	6,377	-1,660	x	x	x
21	Aprovizionări industriale nespecificate de bază	-0,797	1,971	-0,062	x	x	x

Sursa: Calcule proprii pe baza datelor INSSE.

Avantaje comparative volatile înregistrează produsele primare destinate industriei (cu o valoare a funcției de 6,6 în 1999, de peste 5 ori mai mică în 2000, respectiv de 1,6 și cu situație de dezavantaj în trimestrul I 2001, respectiv -1,8). Pentru grupele 322 (alți carburanți) și 21 (aprovizionări industriale nespecifice - de bază), este dificil să apreciem tendința pentru anul 2001, deoarece în anul 2000 față de 1999 situația se îmbunătățește (pentru alți carburanți avantajul crește, iar pentru aprovizionările industriale se trece de la situația de dezavantaj la cea de avantaj), însă în trimestrul I 2001 ambele grupe sunt în dezavantaj comparativ (graficul 2).

Graficul 2

Produse care își pierd avantajele comparative în activitatea de comerț exterior



2.3.4. Analiza avantajelor/dezavantajelor comparative, pe secțiunile și principalele capitole conform nomenclatorului combinat (NC)

Un nou pas în detalierea produselor pentru identificarea unor avantaje/dezavantaje comparative ale comerțului exterior al României a presupus utilizarea în analiză a datelor de export FOB și import CIF pentru cele XXII de secțiuni și mai multe capitole ale Nomenclatorului combinat (tabelul 7), pentru un număr de 53 de grupe de produse, ceea ce oferă o imagine destul de cuprinzătoare în acest domeniu și implică numeroase activități de export și import, în sensul identificării cauzelor neajunsurilor înregistrate și al eliminării/diminuării acestora.

Tabelul 7

Exporturile FOB și importurile CIF, conform nomenclatorului combinat (NC) de produse

Nomenclator combinat (NC)	Valori absolute (mil. \$ SUA)				Structura (%)			
	1999		2000		1999		2000	
	Export	Import	Export	Import	Export	Import	Export	Import
TOTAL	8 503,0	10 395,3	10 366,5	13 054,5	100	100	100	100
Animale vii și produse animale	115,8	122,7	126,3	147,8	1,4	1,2	1,2	1,1
- Animale vii	82,6	5,4	97,9	21,4	1,0	0,1	0,9	0,2
- Carne și măruntaie comestibile	6,2	60,9	3,2	75,3	0,1	0,6	0,0	0,6
Produse vegetale	249,6	223,6	119,4	273,4	2,9	2,2	1,2	2,1
- Legume, plante, rădăcini și tuberculi	24,0	14,3	17,8	20,6	0,3	0,1	0,2	0,2
- Fructe comestibile	20,6	62,2	21,1	60,4	0,2	0,6	0,2	0,5
- Cereale	94,5	34,2	33,8	57,5	1,1	0,3	0,3	0,4
- Produse ale industriei morăritului	1,5	23,6	2,0	39,9	0,0	0,2	0,0	0,3
Grăsimi, uleiuri animale și vegetale	54,4	32,4	21,0	34,6	0,6	0,3	0,2	0,3
Produse alimentare, băuturi, tutun	63,7	416,5	71,8	476,2	0,7	4,0	0,7	3,6
- Zahăr, produse zaharoase	1,0	77,9	3,1	113,5	0,0	0,7	0,0	0,9
- Băuturi alcoolice și nealcoolice	25,6	16,0	21,1	16,9	0,3	0,2	0,2	0,1
Produse minerale	501,9	1251,8	821,8	1892,9	5,9	12,0	7,9	14,5
- Sare, sulf, pietre, ipsos, var, ciment	69,0	49,0	55,4	53,5	0,8	0,5	0,5	0,4
- Minereuri, zgură, cenușă	18,6	151,6	23,6	256,1	0,2	1,5	0,2	2,0
- Combustibili, uleiuri minerale, materii bituminoase	414,3	1 051,2	742,8	1 583,3	4,9	10,1	7,2	12,1
Produse ale industriei chimice	327,0	974,5	518,4	1 077,2	3,8	9,4	5,0	8,3
Produse chimice anorganice	95,1	86,6	142,4	116,0	1,1	0,8	1,4	0,9
Produse chimice organice	97,8	122,3	169,6	149,8	1,2	1,2	1,6	1,1

Nomenclator combinat (NC)	Valori absolute (mil. \$ SUA)				Structura (%)			
	1999		2000		1999		2000	
	Export	Import	Export	Import	Export	Import	Export	Import
Produse farmaceutice	6,8	264,3	12,4	291,0	0,1	2,5	0,1	2,2
Îngrășăminte	83,7	10,0	146,8	8,8	1,0	0,1	1,4	0,1
Produse diverse ale industriei chimice	13,6	169,8	10,8	162,1	0,2	1,6	0,1	1,2
Materiale plastice, cauciuc și derivate	182,4	477,3	229,5	581,5	2,1	4,6	2,2	4,5
- Materiale plastice și articole din acestea	125,3	385,3	168,6	468,5	1,5	3,7	1,6	3,6
Piei crude, tăbăcite, blănuri și produse	64,6	301,9	98,7	362,0	0,8	2,9	1,0	2,8
Produse din lemn (exclusiv mobilier)	495,3	68,2	564,0	83,1	5,8	0,7	5,4	0,6
Lemn brut, cherestea etc.	489,4	65,8	558,9	80,3	5,8	0,6	5,4	0,6
Pastă lemn, hârtie, cartoane+articole	47,9	263,8	81,0	290,7	0,6	2,5	0,8	2,2
Hârtie, carton. Articole din pastă	38,8	212,5	59,5	241,6	0,5	2,0	0,6	1,9
Materii textile și articole	2 197,0	1 937,2	2 505,6	2 131,1	25,8	18,6	24,2	16,3
- Lână, păr de animale	10,7	225,2	13,8	205,9	0,1	2,2	0,1	1,6
- Bumbac	12,0	302,1	16,2	393,8	0,1	2,9	0,2	3,0
- Filamente sintetice sau artificiale prelucrate	27,0	316,3	30,9	334,4	0,3	3,0	0,3	2,6
- Fibre sintetice sau artificiale discontinue	36,2	392,2	47,0	435,0	0,4	3,8	0,5	3,3
- Îmbrăcăminte și accesorii din tricotaje	454,3	118,3	545,4	133,4	5,3	1,1	5,3	1,0
- Alte articole de îmbră- căminte și accesorii	1 571,2	151,8	1 756,5	166,1	18,5	1,5	16,9	1,3
Încălțăminte, pălării, umbrele și articole similare	682,9	190,1	789,4	222,5	8,0	1,8	7,6	1,7
Articole din piatră, ipsos, ciment, ceramică, sticlă	159,3	154,5	161,3	179,2	1,9	1,5	1,6	1,4
- Produse ceramice	63,5	47,0	64,8	60,2	0,7	0,5	0,6	0,5
- Sticlă și articole din sticlă	85,4	54,3	89,2	60,4	1,0	0,5	0,9	0,5
Metale comune și articole	1 310,3	686,9	1 657,9	890,9	15,4	6,6	16,0	6,8
- Fontă, fier, oțel	665,0	222,7	866,4	352,8	7,8	2,1	8,4	2,7
- Produse din fontă, fier, oțel	288,4	226,3	282,8	231,1	3,4	2,2	2,7	1,8
- Aluminii și articole din aluminii	254,9	83,3	349,4	98,8	3,0	0,8	3,4	0,8
Mașini, aparate elec- trice; aparate de în- registrat și reprodus sunetul și imaginile	968,0	2 434,6	1 450,9	3 215,5	11,4	23,4	14,0	24,6
- Reactori nucleari, boilere, mașini și dispozitive mecanice	555,4	1 344,0	633,5	1 491,6	6,5	12,9	6,1	11,4

Nomenclator combinat (NC)	Valori absolute (mil. \$ SUA)				Structura (%)			
	1999		2000		1999		2000	
	Export	Import	Export	Import	Export	Import	Export	Import
- Mașini, aparate electrice; aparate de înregistrat și reprodus sunetul și imagini de televiziune	412,6	1 090,6	817,4	1 723,9	4,9	10,5	7,9	13,2
Mijloace de transport	466,1	314,2	509,2	551,6	5,5	3,0	4,9	4,2
- Automobile, tractoare, altele	142,8	235,9	185,8	449,0	1,7	2,3	1,8	3,4
Instrumente și aparate optice, fotografice, medicale, muzicale etc.	32,8	254,5	41,2	349,5	0,4	2,4	0,4	2,7
Mărfuri și produse diverse	502,4	203,6	532,8	242,1	5,9	2,0	5,1	1,9
- Mobilă; aparatură de iluminat	457,2	88,8	474,2	115,1	5,4	0,9	4,6	0,9
Produse necuprinse în alte secțiuni	81,6	87,0	66,3	52,7	1,0	0,8	0,6	0,4

Sursa: Calcule proprii pe baza datelor INSSE.

Din această structură mai detaliată se observă specializarea pe grupe mai restrânse a comerțului exterior. Astfel, valoric:

- cca 25% din export este reprezentat de materii textile și articole textile, cca 18% de metale comune și articole din metale comune, 11-14% de mașini și aparate electrice;
- importul este reprezentat în principal de: mașini și aparate electrice, aparate de înregistrat și reprodus sunetul și imaginea de TV (aprox. 25%), materii textile și articole din materii textile (16-18%), produse minerale, respectiv combustibili, uleiuri minerale, materiale bituminoase (10-12%); de asemenea, valori relativ mai mari sunt înregistrate la importurile de mijloace de transport, materiale plastice, fibre sintetice, metale comune și articole din acestea etc., dar a căror pondere este în jur de 4-6% din total import.

Pentru o mai bună înțelegere a avantajelor/dezavantajelor comparative (tabelul 8), vom stabili în mod convențional următoarele categorii de avantaje/dezavantaje după valorile pe care acestea le iau, și anume:

- avantaje comparative importante**, în ordine descrescătoare, până la 3,0 miimi, la secțiunile și capitolele: alte articole de îmbrăcăminte și accesorii; metale comune și articole din metal, materii textile și articole; încălțăminte, pălării, umbrele; fontă, fier, oțel; lemn brut, produse din lemn; mobilă și aparate de iluminat; îmbrăcăminte și accesorii din tricotate; mărfuri și produse diverse; mijloace de transport; aluminiu și articole din aluminiu; produse din fontă și oțel;
- avantaje comparative slabe** (între 3,0 și 0,05): animale vii; produse vegetale; îngrășăminte; produse chimice anorganice; sare, sulf, articole

din piatră, ipsos, ciment, var; sticlă și articole din sticlă; produse ceramice, băuturi alcoolice și nealcoolice;

- c) **dezavantaje comparative slabe** (între -0,1 și -3,0): carne și măruntaie comestibile; fructe comestibile; produse ale industriei de morărit; zahăr și produse zaharoase; echipament de transport, părți și accesorii;
- d) **dezavantaje comparative accentuate** (sub -3,0): mașini, aparate electrice, aparate de înregistrat și reprodus sunetul și imagini de TV; reactori nucleari, boilere; produse minerale; produse chimice; combustibili, uleiuri minerale, produse alimentare, băuturi și tutun, fibre sintetice sau artificiale discontinue, transportul persoanelor, subansamble, piese și accesorii; bumbac, filamente sintetice sau artificiale, bunuri de consum nespecificate, bunuri de consum nedurabile, bunuri nespecificate în altă parte; lână, păr de animale; materiale de transport pentru industria minieră, zgură, cenușă; instrumente și aparate optice, foto, medicale, muzicale etc.

Tabelul 8

**Valoarea funcției pentru comerțul exterior (E FOB/I CIF) în anii 1999-2001
(Nomenclator combinat (NC))**

Cod	Nomenclatorul combinat (NC)	F-1999	F-2000	F-2001 TR. I
	TOTAL	0	0	0
I	Animale vii și produse animale	0,530	0,277	-1,354
01	- Animale vii	2,685	2,513	2,079
02	- Carne și măruntaie comestibile	-1,498	-1,758	-2,541
II	Produse vegetale	2,291	-3,035	-10,518
07	- Legume, plante, rădăcini și tuberculi	0,423	0,045	-0,965
08	- Fructe comestibile	-1,040	-0,834	-1,449
10	- Cereale	2,285	-0,368	-4,657
11	- Produse industriale de morărit	-0,611	-0,922	-1,063
III	Grăsimi, uleiuri animale și vegetale	0,958	-0,201	-0,566
IV	Produse alimentare, băuturi, tutun	-9,513	-9,515	-10,581
17	- Zahăr, produse zaharoase	-2,154	-2,703	-3,225
22	- Băuturi alcoolice și nealcoolice	0,430	0,239	0,204
V	Produse minerale	-17,929	-21,162	-50,375
25	- Sare, sulf, pietre, ipsos, var, ciment	0,993	0,401	0,809
26	- Minereuri, zgură, cenușă	-3,620	-5,583	-5,335
27	- Combustibili, uleiuri minerale, materiale bituminoase	-15,302	-15,980	-45,849
VI	Produse industriale chimice	-16,146	-10,467	-12,923
28	Produse chimice anorganice	0,833	1,562	1,787
29	Produse chimice organice	-0,077	1,573	1,533
30	Produse farmaceutice	-7,191	-6,792	-9,671
31	Îngrășăminte	2,594	4,342	8,388
38	Produse diverse ale industriei chimice	-4,303	-3,663	-5,488

Cod	Nomenclatorul combinat (NC)	F-1999	F-2000	F-2001 TR. I
VII	Materiale plastice, cauciuc și derivate	-7,144	-7,214	-9,043
39	- Materiale plastice și articole din acestea	-6,521	-6,318	-7,541
VIII	Piei crude, tăbăcite, blănuri și produse	-6,263	-5,863	-8,006
IX	Produse din lemn (exclusiv mobilă)	15,095	15,468	18,940
44	Lemn brut, chereștea etc.	14,960	15,378	18,881
X	Pastă de lemn, hârtie, carton+articole	-5,766	-4,654	-8,793
48	Hârtie, carton. Articole din pastă	-4,637	-4,111	-5,349
XI	Materii textile și articole	21,034	25,260	49,307
51	- Lână, păr de animale	-5,959	-4,650	-4,959
52	- Bumbac	-8,075	-9,209	-13,168
54	- Filamente sintetice sau artificiale prelucrate	-7,958	-7,288	-8,656
55	- Fibre sintetice sau artificiale discontinue	-9,775	-9,269	-11,073
61	- Îmbrăcăminte și accesorii din tricotaje	12,279	13,649	19,864
62	- Alte articole de îmbrăcăminte și accesorii	49,698	50,458	77,771
XII	Încălțăminte, pălării, umbrele și similare	18,114	19,030	32,317
XIII	Articole din piatră, ipsos, ciment, ceramică, sticlă	1,131	0,590	1,313
69	- Produse ceramice	0,861	0,528	0,714
70	- Sticlă și articole din sticlă	1,408	1,281	1,806
XV	Metale comune și articole	25,705	29,520	29,556
72	- Fontă, fier, oțel	16,583	18,208	19,183
73	- Produse din fontă, fier, oțel	3,548	3,084	3,273
76	- Aluminii și articole din aluminii	6,414	8,415	7,850
XVI	Mașini, aparate electrice; aparate de înregistrat și reprodus sunetul și imaginile	-35,149	-34,243	-35,439
84	- Reactori nucleari, boilere, mașini și dispozitive mecanice	-18,682	-17,113	-25,493
85	- Mașini, aparate electrice; aparate de înregistrat și reprodus sunetul și imagini de televiziune	-16,467	-17,130	-9,946
XVII	Mijloace de transport	7,181	2,211	5,151
87	- Automobile, tractoare, altele	-1,723	-5,303	-7,941
XVIII	Instrumente și aparate optice, fotografice, medicale, muzicale etc.	-6,023	-7,340	-11,880
XX	Mărfuri și produse diverse	11,535	10,577	18,238
94	- Mobilă; aparate de iluminat	13,208	11,889	18,665
XXII	Produse necuprinse în alte secțiuni	0,358	0,759	0,415

Sursa: Calcule proprii pe baza datelor INSSE.

În ceea ce privește dinamica acestor avantaje/dezavantaje comparative, trebuie precizat că și prin această structură pe produse se observă o accentuare a dezavantajelor și totodată o pierdere a unor avantaje deținute în 1999, primul an al analizei (tabelul 9). Ecartul dezavantajelor crește de la cca -0,5-35 în 1999 la -1-51 în 2001, trimestrul I.

Tabelul 9

**Dinamica avantajelor/dezavantajelor comparative în perioada 1999-2001
(Nomenclatorul combinat (NC))**

Cod	Nomenclatorul combinat (NC)	F-1999	F-2000	F-2001 TR. I	Dinamica (%)		
					2000/ 1999	2001/ 2000	2001/ 1999
Produse cu avantaje comparative							
01	- Animale vii	2,685	2,513	2,079	93,58	82,72	77,42
22	- Băuturi alcoolice și nealcoolice	0,430	0,239	0,204	55,50	85,47	47,44
25	- Sare, sulf, pietre, ipsos, var, ciment	0,993	0,401	0,809	40,39	201,65	81,44
28	Produse chimice anorganice	0,833	1,562	1,787	187,41	114,39	214,39
31	Îngrășăminte	2,594	4,342	8,388	167,42	193,17	323,41
IX	Produse din lemn (exclusiv mobilă)	15,095	15,468	18,940	102,47	122,45	125,47
44	Lemn brut, cherestea etc.	14,960	15,378	18,881	102,80	122,78	126,21
XI	Materii textile și articole	21,034	25,260	49,307	120,09	195,20	234,42
61	- Îmbrăcăminte și accesorii din tricotaje	12,279	13,649	19,864	111,16	145,53	161,77
62	- Alte articole de îmbrăcăminte și accesorii	49,698	50,458	77,771	101,53	154,13	156,49
XII	Încălțăminte, pălării, umbrele și similare	18,114	19,030	32,317	105,06	169,82	178,41
XIII	Articole din piatră, ipsos, ciment, ceramică, sticlă	1,131	0,590	1,313	52,18	222,55	116,13
69	- Produse ceramice	0,861	0,528	0,714	61,34	135,34	83,02
70	- Sticlă și articole din sticlă	1,408	1,281	1,806	90,99	141,04	128,33
XV	Metale comune și articole	25,705	29,520	29,556	114,84	100,12	114,98
72	- Fontă, fier, oțel	16,583	18,208	19,183	109,80	105,36	115,68
73	- Produse din fontă, fier, oțel	3,548	3,084	3,273	86,92	106,13	92,25
76	- Aluminii și articole din aluminii	6,414	8,415	7,850	131,19	93,28	122,38
XVII	Mijloace de transport	7,181	2,211	5,151	30,78	233,02	71,73
XX	Mărfuri și produse diverse	11,535	10,577	18,238	91,70	172,43	158,11
94	- Mobilă; aparate de iluminat	13,208	11,889	18,665	90,02	156,99	141,32
XXII	Produse necuprinse în alte secțiuni	0,358	0,759	0,415	211,86	54,60	115,67
Produse cu dezavantaje comparative							
02	- Carne și măruntaie comestibile	-1,498	-1,758	-2,541	117,35	144,54	169,61
08	- Fructe comestibile	-1,040	-0,834	-1,449	80,24	173,62	139,30
11	- Produse ale ind. de morărit	-0,611	-0,922	-1,063	150,78	115,26	173,79
IV	Produse alimentare, băuturi, tutun	-9,513	-9,515	-10,581	100,02	111,20	111,23
17	- Zahăr, produse zaharoase	-2,154	-2,703	-3,225	125,48	119,30	149,70
V	Produse minerale	-17,929	-21,162	-50,375	118,03	238,05	280,97
26	- Minereuri, zgură, cenușă	-3,620	-5,583	-5,335	154,23	95,55	147,37
27	- Combustibili, uleiuri minerale, materii bituminoase	-15,302	-15,980	-45,849	104,43	286,92	299,62
VI	Produse ale industriei chimice	-16,146	-10,467	-12,923	64,83	123,46	80,04
30	Produse farmaceutice	-7,191	-6,792	-9,671	94,45	142,38	134,48
38	Produse diverse ale industriei chimice	-4,303	-3,663	-5,488	85,11	149,84	127,54
VII	Mat. plastice, cauciuc și derivate	-7,144	-7,214	-9,043	100,98	125,35	126,57
39	- Materiale plastice și articole din acestea	-6,521	-6,318	-7,541	96,90	119,35	115,65

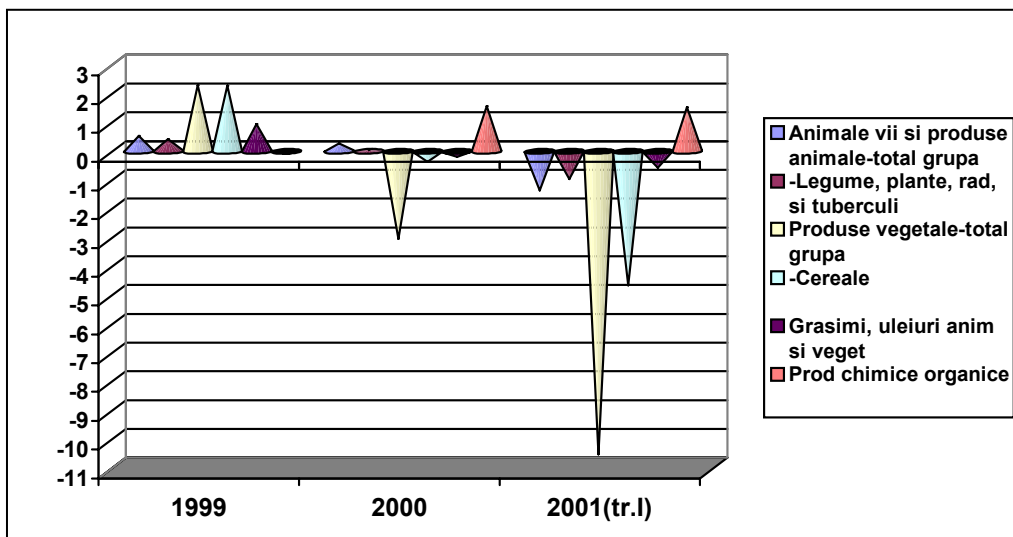
Cod	Nomenclatorul combinat (NC)	F-1999	F-2000	F-2001 TR. I	Dinamica (%)		
					2000/ 1999	2001/ 2000	2001/ 1999
VIII	Piei crude, tăbăcite, blănuri și produse	-6,263	-5,863	-8,006	93,62	136,56	127,84
X	Pastă lemn, hârtie, cartoane+articole	-5,766	-4,654	-8,793	80,72	188,94	152,50
48	Hârtie, carton. Articole din pastă	-4,637	-4,111	-5,349	88,65	130,13	115,36
51	- Lână, păr de animale	-5,959	-4,650	-4,959	78,03	106,66	83,22
52	- Bumbac	-8,075	-9,209	-13,168	114,05	142,98	163,07
54	- Filamente sintetice sau artificiale prelucrate	-7,958	-7,288	-8,656	91,57	118,77	108,76
55	- Fibre sintetice sau artificiale discontinue	-9,775	-9,269	-11,073	94,83	119,46	113,28
XVI	Mașini, aparate electrice; aparate de înregistrat și reprodus sunetul și imaginile	-35,149	-34,243	-35,439	97,42	103,49	100,83
84	- Reactori nucleari, boilere, mașini și dispozitive mecanice	-18,682	-17,113	-25,493	91,60	148,97	136,46
85	- Mașini, aparate electrice; aparate de înregistrat și reprodus sunetul și imaginile de televiziune	-16,467	-17,130	-9,946	104,03	58,06	60,40
87	- Automobile, tractoare, altele	-1,723	-5,303	-7,941	307,85	149,74	460,97
XVIII	Instrumente și aparate optice, fotografice, medicale, muzicale etc.	-6,023	-7,340	-11,880	121,87	161,85	197,25
Produse cu avantaje comparative volatile							
I	Animale vii și produse animale - total grupă	0,530	0,277	-1,354	x	x	x
07	- Legume, plante, rădăcini și tuberculi	0,423	0,045	-0,965	x	x	x
II	Produse vegetale - total grupă	2,291	-3,035	-10,518	x	x	x
10	- Cereale	2,285	-0,368	-4,657	x	x	x
III	Grăsimi, uleiuri animale și vegetale	0,958	-0,201	-0,566	x	x	x
29	Produse chimice organice	-0,077	1,573	1,533	x	x	x

Sursa: Calcule proprii pe baza datelor INSSE.

Deteriorarea situației avantajelor poate fi pusă în evidență și prin prezentarea dinamicii volatilității avantajelor comparative (graficul 3). Astfel, la cereale, grăsimi, uleiuri animale și vegetale, animale vii și produse animale (pe total grupă), produse vegetale (total grupă), legume, plante rădăcinoase și tuberculi se pierd avantajele deținute în 1999 în activitatea de comerț exterior. Doar la grupa produse organice minerale se înregistrează o redresare - de la o valoare a funcției de -0,07 în 1999 la 1,57 în 2000. Pentru trimestrul I 2001 se păstrează avantajul comparativ, dar valoarea funcției este mai scăzută.

Graficul 3

Produse cu avantaje comparative volatile



2.3.5. Analiza avantajelor/dezavantajelor comparative în activitatea de comerț exterior cu țările membre ale Uniunii Europene (UE-15)

O altă posibilitate a evidențierii avantajelor/dezavantajelor comparative pe care le deține România la un anumit moment în activitatea de comerț exterior, folosind aceeași metodologie de determinare, o reprezintă analiza acestei activități pe țări de destinație, respectiv de proveniență. Utilizând **structura pe țări a exporturilor și importurilor**, putem să determinăm, pe de o parte, amploarea schimburilor comerciale cu anumite zone, regiuni etc. și, pe de altă parte, să identificăm măsura specializării pe grupe de produse a comerțului exterior cu țările lumii și în special cu cele europene.

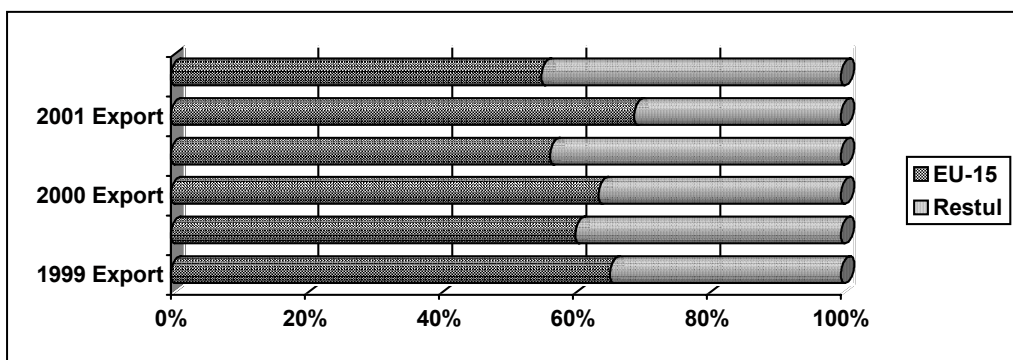
Din comerțul exterior total al României, cca 2/3 îl reprezintă cel desfășurat cu firme din țările Uniunii Europene (UE-15) - graficul 4. Proporția exporturilor către țările UE este mai mare decât cea a importurilor din UE.

Valoarea totală a relațiilor comerciale cu UE-15 este în ușoară creștere, atât pentru export, cât și pentru import (graficul 5). Față de o valoare a exporturilor de cca 5 600 milioane \$ SUA în 1999, pentru anul 2000 s-a înregistrat o creștere de 18,8% , respectiv o majorare cu peste 1 000 milioane \$ SUA. La import, dinamica a fost mai redusă, valoarea totală a acestora crescând în 2000 față de 1999 cu 17,7%, respectiv de la 6 276,7 milioane \$ SUA la 7 388,4.

Aceste evoluții demonstrează orientarea agenților economici spre intensificarea relațiilor comerciale cu țări din spațiul Uniunii Europene.

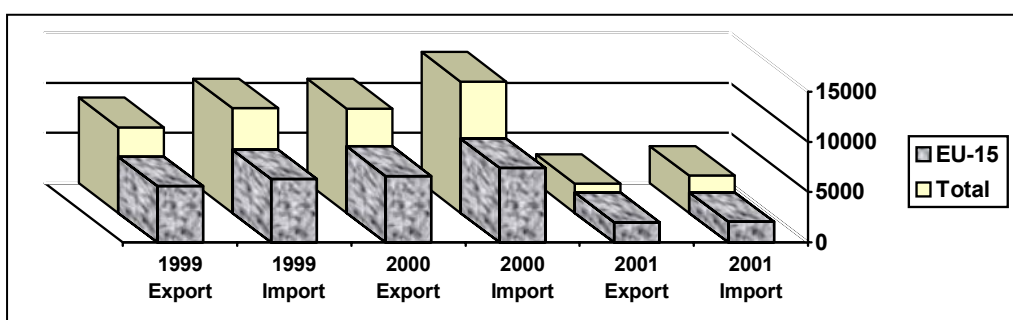
Graficul 4

Structura comerțului exterior al României



Graficul 5

Comerțul exterior total și cu țările UE-15



O analiză pe țări a volumului valoric al relațiilor comerciale cu statele membre UE ne arată diferențe importante, atât la import, cât și la export (tabelul 10). Cel mai mult exportăm în Italia și Germania și cel mai puțin în Luxemburg, Finlanda, Portugalia și Danemarca. La import valorile maxime le înregistrăm la aceleași țări ca și la export. România înregistrează cele mai reduse importuri din Luxemburg, valoarea anuală oscilând între 3-6 milioane \$ SUA, ceea ce reprezintă cca 0,1% din total.

Tabelul 10

Exporturile FOB și importurile CIF cu țările UE

Țara	Valori absolute (mil. \$ SUA)				Structura (%)			
	1999		2000		1999		2000	
	Export	Import	Export	Import	Export	Import	Export	Import
TOTAL	5 571,4	6 276,7	6 618,4	7 388,4	100	100	100	100
Austria	242,6	303,1	250,6	331,6	4,4	4,8	3,8	4,5
Belgia	151,0	182,4	177,6	196,8	2,7	2,9	2,7	2,7
Danemarca	17,2	55,4	26,9	54,5	0,3	0,9	0,4	0,7
Franța	530,1	699,4	722,2	799,4	9,5	11,1	10,9	10,8
Finlanda	3,4	44,7	3,1	50,4	0,1	0,7	0,0	0,7
Germania	1 510,5	1 779,7	1 627,0	1 923,0	27,1	28,4	24,6	26,0
Grecia	216,7	198,6	324,1	371,9	3,9	3,2	4,9	5,0
Irlanda	3,3	40,3	34,2	64,7	0,1	0,6	0,5	0,9
Italia	1 980,3	2 040,6	2 318,7	2 443,2	35,5	32,5	35,0	33,1
Luxemburg	0,4	3,6	0,5	5,8	0,0	0,1	0,0	0,1
Olanda	327,0	233,9	328,6	284,4	5,9	3,7	5,0	3,8
Portugalia	25,6	12,8	24,2	19,2	0,5	0,2	0,4	0,3
Spania	106,9	106,8	114,4	130,4	1,9	1,7	1,7	1,8
Suedia	43,5	135,0	120,4	177,5	0,8	2,2	1,8	2,4
Marea Britanie	412,9	440,4	545,9	535,6	7,4	7,0	8,2	7,2

Sursa: Calcule proprii pe baza datelor INSSE.

În valori absolute, în anul 2000 față de 1999, sporurile cele mai însemnate la export s-au înregistrat în ordine descrescătoare în relațiile cu Italia (338,4 mil. \$ SUA), Franța (192,1), Germania (116,5) și Grecia (107,4). La import valorile au fost mai mari, respectiv o creștere cu 402,4 mil. \$ SUA a bunurilor aduse din Italia, cu 173,3 mil. \$ SUA a celor provenite din Grecia, cu 143,3 mil. \$ SUA din Germania și, respectiv, cu 100 mil. \$ SUA mai mult din Franța.

Sub aspectul dinamicii exporturilor în 2000 față de 1999, pe primul loc s-a situat Irlanda, cu o creștere de peste 10 de ori, urmată de Suedia (2,76 ori), Danemarca (1,56 ori) și Grecia 1,5 ori. La import creșterile au fost mai temperate, valoarea cea mai mare a indicelui de creștere fiind înregistrată în cazul Greciei, 1,9 ori, fiind urmată de Luxemburg și Irlanda (1,6 ori) și Portugalia (1,5 ori).

Trebuie semnalată și situația de reducere a relațiilor comerciale la import sau export cu unele țări membre UE. Astfel, în 2000 față de 1999, s-a redus exportul către Portugalia cu 1,4 mil. \$ SUA și către Finlanda cu 300 mii \$ SUA. Pentru aceeași perioadă s-au importat mai puține produse din Danemarca (0,9 mil. \$ SUA). Aceste diminuări sunt relativ mici și pot avea un caracter conjunctural.

Analiza avantajelor/dezavantajelor comparative pe țări ne semnalează, ca și în cazul clasificărilor pe grupe de produse, o preponderență a dezavantajelor

(tabelul 11). Practic, în 1999 și 2000, România prezintă avantaje comparative în activitatea de comerț exterior doar în relațiile cu 6 din țările membre UE și își menține poziția avantajoasă doar în 4 cazuri (Italia, Olanda, Marea Britanie și Portugalia).

Tabelul 11

Valoarea funcției pentru comerțul exterior cu țările UE-15, în anii 1999-2001

Țara	F-1999	F-2000	F-2001
TOTAL	0,0000	0,0000	0,0000
Austria	-0,8746	-1,3651	-1,2661
Belgia	-0,3607	0,0385	0,2391
Danemarca	-1,0576	-0,6443	-0,8247
Franța	-3,0004	0,1796	0,9575
Finlanda	-1,1999	-1,2359	-1,7450
Germania	-2,2896	-2,8097	-3,0241
Grecia	1,3369	-0,2658	-1,6748
Irlanda	-1,0741	-0,6983	1,2713
Italia	5,5900	3,8247	2,8464
Luxemburg	-0,0925	-0,1380	-0,1511
Olanda	3,9488	2,1704	4,0463
Portugalia	0,4710	0,2058	0,0465
Spania	0,4003	-0,0708	-2,4273
Suedia	-2,5248	-1,1346	-2,5516
Marea Britanie	0,7273	1,9434	4,2576

Sursa: Calcule proprii pe baza datelor INSSE.

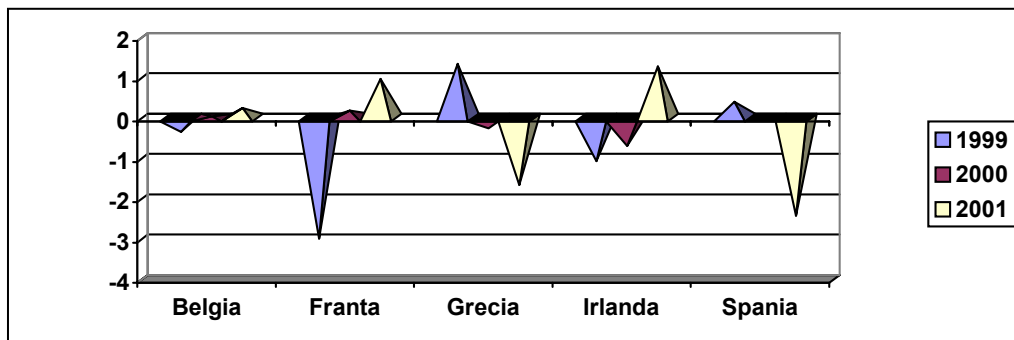
Pierde avantajul comparativ deținut în relațiile comerciale cu Spania și Grecia. Începând cu 2000, România înregistrează avantaje comparative cu Franța și Belgia, pe care le consolidează în trimestrul I 2001 (graficul 6). Trebuie totuși remarcată fragilitatea acestor avantaje comparative, valorile pozitive maxime ale funcției nedepășind 5,59 în 1999, 3,82 în 2000 și 4,04 în 2001. În plus, în cazul a jumătate din țările pentru care înregistrăm avantaj comparativ, valorile funcției sunt sub 1 (Portugalia, Franța și Belgia).

În ceea ce privește ecartul valorilor extreme ale funcției, acesta se micșorează pentru situațiile de avantaj și se mărește în cazul dezavantajelor. Aceasta reprezintă un rezultat al caracterului destructurat al comerțului nostru exterior, iar restrângerea ecartului la avantaje prin tasare spre limita inferioară ne indică și fragilitatea poziției României pe piețele țărilor membre UE (tabelul 12).

Un ultim aspect pe care dorim să-l semnalăm se referă la dinamica avantajelor/dezavantajelor. În cazul avantajelor, acestea cresc față de Marea Britanie, dar fără a înregistra poziții solide, respectiv valori pozitive mari, se reduc cu 1/3 în relația cu Italia, cu peste jumătate în relația cu Portugalia și sunt oscilante în cazul Olandei.

Graficul 6

Avantaje comparative volatile



Tabelul 12

Dinamica avantajelor/dezavantajelor comparative în perioada 1999-2001

Țara	F-1999	F-2000	F-2001 TR. I	Dinamica (%)		
				2000/1999 9	2001/2000 0	2001/1999 9
Avantaje comparative						
Italia	5,5900	3,8247	2,8464	68,42	74,42	50,92
Olanda	3,9488	2,1704	4,0463	54,96	186,44	102,47
Portugalia	0,4710	0,2058	0,0465	43,69	22,60	9,87
Marea Britanie	0,7273	1,9434	4,2576	267,23	219,08	585,42
Dezavantaje comparative						
Austria	-0,8746	-1,3651	-1,2661	156,08	92,75	144,76
Danemarca	-1,0576	-0,6443	-0,8247	60,92	128,00	77,98
Finlanda	-1,1999	-1,2359	-1,7450	103,00	141,19	145,42
Germania	-2,2896	-2,8097	-3,0241	122,72	107,63	132,08
Luxemburg	-0,0925	-0,1380	-0,1511	149,26	109,45	163,36
Suedia	-2,5248	-1,1346	-2,5516	44,94	224,89	101,06
Avantaje comparative volatile						
Belgia	-0,3607	0,0385	0,2391	x	x	x
Franta	-3,0004	0,1796	0,9575	x	x	x
Grecia	1,3369	-0,2658	-1,6748	x	x	x
Irlanda	-1,0741	-0,6983	1,2713	x	x	x
Spania	0,4003	-0,0708	-2,4273	x	x	x

Sursa: Calcule proprii pe baza datelor INSSE.

Pe de altă parte, cresc mai repede dezavantajele cu Austria, Luxemburg și Germania și se reduc ușor cu celelalte state (Suedia, Danemarca).

Toate aceste aspecte privind comerțul exterior al României cu țări membre UE ne confirmă și pe această cale deficiențele în acest domeniu, caracterul conjunctural al evoluțiilor (modificărilor) pe țări și pe ani, practic, lipsa unei orientări clare, a unei politici orientative coerente la nivel național care să permită agenților economici să-și construiască strategii de dezvoltare și programe de perfecționare a propriei producții industriale, respectiv a economiei naționale.

2.4. Unele considerații finale

Determinarea avantajelor/dezavantajelor comparative caracteristice anilor 1999-2000 și trimestrului I 2001 pentru exporturile și importurile României oferă o imagine a structurii pe produse și servicii a participării României la diviziunea internațională a muncii.

Din analiza acestei structuri se desprind câteva concluzii de importanță majoră pentru fundamentarea politicilor din domeniul comercial, în special, și economic, în general.

- În prezent, România are **o structură pe mărfuri a comerțului exterior total nefavorabilă**, întrucât avantajele comparative, atâtea câte există, sunt estompate de dezavantajele comparative, ca urmare a faptului că România exportă în principal produse cu grad scăzut de prelucrare (textile, confecții, încălțăminte, metal, sticlă), mobilă, lemn brut etc.
- Importul, are un volum valoric substanțial mai mare decât exportul și conține categorii de produse care fie sunt materii și semifabricate cu prețuri relativ ridicate, fie au un grad mai ridicat de prelucrare, ceea ce se reflectă, de asemenea, într-un nivel înalt al prețurilor de achiziție. Categoriile de importuri românești menționate în principal se referă la:
 - minereuri, combustibili și alte **semifabricate** necesare unor sectoare industriale energofage și **material-intensive**, bazate pe tehnologii învechite, care, pe termen mediu și lung, necesită restructurări și re tehnologizări în concordanță cu progresul tehnologic contemporan;
 - bunuri alimentare, fibre și fire textile, produse chimice care intră în categoria **importurilor concurențiale** și pentru care România dispune de suficiente resurse pentru a le substitui, cu condiția ridicării calității și eficienței;
 - **mașini, utilaje și echipamente investiționale asimilate**, principal canal de transfer al tehnologiilor moderne care trebuie asimilate și, pe măsura posibilului, o parte dintre ele produse ulterior în țară, la parametri competitivi internaționali.
- Crearea în viitor a uniunii vamale cu țările membre ale UE, precum și aderarea la UE necesită imperios calcule speciale ale avantajelor/dezavantajelor comparative cu această grupare integraționistă, astfel încât să se poată lua **măsuri coerente de creștere a avantajelor**

comparative, prin reducerea costurilor și sporirea calității, și **diminuarea dezavantajelor prin politica de substituție la nivel competitiv** a unor importuri pentru care există în țară factori de producție, precum și **asimilarea de noi tehnologii și produse**.

În concluzie, subliniem că avantajele/dezavantajele comparative determinate pentru România în perioada de tranziție nici pe departe nu trebuie să conducă la o poziție pasivă de acceptare a situației date, considerându-le ca un dat ce nu se mai poate schimba. Dimpotrivă, plecând de la acest dat, **operatorii economici, sprijiniți de un mediu prielnic de afaceri, ca și de o politică economică stimulativă din partea instituțiilor de stat, au obligația promovării intereselor naționale în contextul globalizării piețelor și al internaționalizării economiei mondiale**.

În acest sens, termenii și mijloacele **combinării optime dintre politicile protecționiste și liber schimbiste în comerțul exterior** sunt marcați în mod specific de globalizarea piețelor și angajamentele multilaterale în cadrul Organizației Mondiale a Comerțului sau al altor entități și structuri integraționiste internaționale. Atât liberalizarea crescândă a schimburilor comerciale, cât și manifestarea unor forme specifice de protecționism capătă forme noi, cu mult mai sofisticate, nuanțate și cu bătaie pe termen lung, care presupun, pentru decidenții din economie, capacitatea de îmbinare a științei cu arta conducerii, a teoriei comerțului exterior cu praxis-ul acestuia, măsurat în final prin bunăstarea populației și dezvoltarea umană durabilă.

Raportul actual sui generis dintre liber-schimbism și protecționism nu trebuie judecat prin prisma condiției “ori, ori”, ci a condiției “și, și”, proporția dintre ele fiind o problemă de negocieri, compromis (trade-off), conjunctură și raport de forțe pe plan internațional.

Anexa 1

Produse ce se regăsesc numai la export

Cod NC		U/M	Export			Dinamica 2000/1999
			1999	2000	*tr. I 2001	
10290	Bovine vii (ex., reproducători de rasă pură)	capete	127 497	183 890	15 434	144,2
010410, 010420	Ovine și caprine vii (ex., reproducători de rasă pură)	capete	1 135 013	1 206 067	220 045	106,3
0204	Carne de ovine sau caprine proaspătă, refrigerată sau congelată	tone	246	61	4	24,8
0707	Castraveți și castraveci în stare proaspătă sau refrigerată	tone	8 706	7 720	1	88,7
100590	Alt porumb	tone	176 044	136 886	3 982	77,8
230630	Turte și alte reziduuri rezultate din extracția uleiului din semințe de floarea-soarelui	tone	206 662	174 014	47 998	84,2
250100	Sare	tone	492 524	465 106	69 819	94,4
271311, 271312	Cocs de petrol (calcinat și necalcinat)	tone	129 072	116 626	9 861,0	90,4
281511, 281512	Sodă caustică (solidă și în soluție apoasă)	tone	159 544	292 040	76 694	183,0
283620	Sodă calcinată (carbonat disodic)	tone	319 250	302 644	75 357	94,8
2849	Carbid	tone	32 135	39 926	12 134	124,2
290511	Metanol (alcool metilic)	tone	59 364	269 019	68 080	453,2
292610	Acrilonitril	tone	76 345	82 248	16 967	107,7
293361	Melamină	tone	13 902	15 667	3 694	112,7
3102- 3105	Îngrășăminte minerale sau chimice - total - din care:	mii tone	926,5	1 616,7	532,2	174,5
3102	Îngrășăminte minerale sau chimice azotoase, din acestea:	mii tone	619,1	1 398,3	444,3	225,9
310210	Uree	mii tone	396,8	800,8	210,6	201,8
3105	Îngrășăminte minerale sau chimice care conțin azot, fosfor și potasiu	mii tone	306,0	218,4	88,0	71,4
3402	Agenți organici de suprafață	tone	18 492	31 749	4 265	171,7
3901	Polimeri de etilenă, în forme primare	tone	33 194	28 860	7 616	86,9
390410	Policlorură de vinil	tone	106 664	94 221	39 719	88,3
401130	Anvelope noi utilizate la avioane	buc	549	8	655	1,5
401199	Alte anvelope noi	buc	522 322	402 388	175 098	77,0
440710	Cherestea din conifere	m.c.	1 494 099	1 671 852	370 052	111,9
440792	Cherestea de fag	tone	291 128	383 793	0	131,8
4410	Panouri de particule și panouri similare din lemn sau din alte materiale lemnoase, chiar aglomerate, cu rășini sau alți lianți organici	m.c.	17144	14 614	4 299	85,2
4412	Placaje, lemn furniruit și lemn stratificat similar	m.c.	40 682	54 865	14 188	134,9
480640	Hârtii glazurate, satinat, transparente sau translucide (hârtie pergament)	tone	1 350	1 455	107	107,8
5402	Fire și filamente sintetice (altele decât ață de cusut)	tone	8 601	9 519	2 548	110,7
5503	Fibre sintetice discontinue necardate și nepieptănate și nici altfel prelucrate pentru filatură	tone	4 889	5 286	628	108,1
5509	Fire din fibre sintetice discontinue (altele decât ață de cusut)	tone	6 536	9 022	3 271	138,0
570110	Covoare din lână sau păr fin de animale	mii m.p.	30,3	47,6	9,1	157,1
5702	Covoare și alte acoperitoare de podea din materiale textile țesute și covoare similare țesute de mână	mil. \$ SUA	6,2	8,9	2,1	143,5

Cod NC		U/M	Export			Dinamica 2000/1999
			1999	2000	*tr. I 2001	
6109	Tricouri și maieuri de corp, tricotat și croșetate	mil. \$ SUA	79,1	86,4	28,2	109,2
611010	Jerseuri, pulovere, jachete, veste și articole similare tricotat sau croșetate din lână sau păruri fine de animale	buc.	5 135 750	6 707 905	1 245 805	130,6
611030	Jerseuri, pulovere, jachete, veste și articole similare tricotat sau croșetate din fibre sintetice sau artificiale	buc.	20 776 910	24 612 021	5 053 472	118,5
620113	Paltoane, pelerine, canadiene și articole similare din fibre sintetice sau artificiale	buc.	895 817	1 022 706	199 242	114,2
620331	Sacouri din lână sau din păr fin de animale	buc.	1 469 694	1 391 350	304 645	94,7
620341	Pantaloni, salopete cu bretele, pantaloni scurți și șorturi din lână sau păr fin de animale	buc.	4 578 630	4 859 620	1 269 917	106,1
620342	Pantaloni, salopete cu bretele, pantaloni scurți și șorturi din bumbac	buc.	9 301 139	13 050 024	4 920 848	140,3
620343	Pantaloni, salopete cu bretele, pantaloni scurți și șorturi din fibre sintetice	buc.	7 793 268	9 267 282	3 029 791	118,9
620431	Jachete din lână	buc.	1 486 760	1 416 153	69 293	95,3
620433	Jachete din fibre sintetice	buc.	6 215 244	6 017 044	1 725 973	96,8
620520	Cămăși pentru bărbați și pentru băieți, din bumbac	buc.	15 161 060	17 737 514	5 348 584	117,0
620640	Bluze și cămăși pentru femei și fete, din fibre sintetice sau artificiale	buc.	18 659 393	23 640 646	7 427 595	126,7
6302	Lenjerie de pat, de masă, de toaletă și de bucătărie	mil. \$ SUA	33,1	34,2	8,7	103,3
640319	Încălțăminte pentru sport cu tălpi din cauciuc, material plastic, piele naturală sau reconstituită și cu fețe din piele naturală	mii per.	4 993,9	5 559,7	1 880,4	111,3
640351	Încălțăminte cu tălpi din piele naturală, care acoperă glezna	mii per.	2 654,8	2 474,0	628,7	93,2
640510	Încălțăminte cu fețe din piele naturală sau reconstituită	mii per.	2 262,4	2 540,1	1 311,5	112,3
7004	Sticlă trasă sau suflată în foi	mii mp	414,5	1909,2	371,9	460,6
7013	Obiecte din sticlă pentru serviciile de masă, pentru bucătărie, toaletă, birou și decorarea apartamentelor	mil. \$ SUA	60,7	58,7	14,1	96,7
7217	Sărmă din fier sau din oțeluri nealiat	tone	56 770	76 049	11 875	134,0
7307	Accesorii de țevărie din fontă, fier sau oțel	tone	31 283	30 857	7 769	98,6
732111	Aparate de gătit cu combustibil gazos	buc.	96 079	153 295	42 204	159,6
7601	Aluminiu brut	tone	77 573	727	13 601	0,9
7604	Bare și profile din aluminiu	tone	56 739	76 949	13 191	135,6
7606	Table și benzi de aluminiu, cu o grosime de peste 0,2 mm	tone	10 376	10 558	3 133	101,8
841821	Frigidere pentru menaj, cu compresie	buc.	151 618	149 881	14 313	98,9
8501	Motoare și generatoare electrice, cu excepția grupurilor electrogene	mii buc.	3 551	4 954,7	1 514,2	139,5
8606	Vagoane pentru transportul mărfurilor pe calea ferată	buc.	629	1 025	310	163,0
8607	Părți de vehicule pentru căi ferate sau similare	mil. \$ SUA	32,1	21,0	7,1	65,4
870322	Autoturisme cu capacitatea cilindrică de peste 1000 cmc, dar care să nu depășească 1500 cmc	buc.	681	106	277	15,6
870323	Autoturisme cu capacitatea cilindrică de peste 1500 cmc, dar care să nu depășească 3000 cmc	buc.	992	3 878	491	390,9
95	Jucării, jocuri, articole pentru divertisment sau pentru sport	mil. \$ SUA	41	52,7	18,7	128,5

Anexa 2

Produse ce se regăsesc numai la import

Cod NC		U/M	Import			Dinamica 2000/1999
			1999	2000	*tr. I 2001	
0401-0402	Lapte și smântână	tone	5 282	9 503	1 830	179,9
0405	Unt și alte derivate grase din lapte	tone	804	1 040	205	129,4
0406	Brânzeturi și cașuri	tone	2 173	1 553	256	71,5
071120, 200570	Măslina	tone	12 107	14 095	51 015	116,4
0803	Banane proaspete sau uscate	tone	49 563	46 846	14 709	94,5
0805	Fructe citrice	tone	84 969	86 451	34 463	101,7
090111- 090122	Cafea boabe	tone	25 086	27 555	5 989	109,8
1003	Orz	tone	52 564	74 781	18 794	142,3
1005	Porumb	tone	15 910	34 825	144 307	218,9
1006	Orez	tone	89 195	84 524	26 577	94,8
1001	Făină de grâu sau meslin	tone	21 160	109 173	29 991	515,9
120100	Soia boabe	tone	3 965	12 197	17 620	307,6
1604	Preparate și conserve din pește	tone	4 527	5 857	1 938	129,4
1701	Zahăr	tone	324 194	506 869	88 482	156,3
1704	Produse zaharoase ce nu conțin cacao	tone	4 128	4 976	990	120,5
1801-1806	Cacao și produse preparate din cacao	tone	11 779	13 453	3 622	114,2
1905	Produse de brutărie, patiserie, biscuiți	tone	11 920	13 943	3 636	117,0
230120	Făină de pește	tone	15 325	19 731	3 312	128,8
2304	Șroturi, soia	tone	114 559	74 602	11 754	65,1
2401	Tutunuri brute sau neprelucrate, deșeuri de tutun	tone	25 270	20 388	4 489	80,7
2402	Țigări	mil. \$ SUA	35,7	52,8	13,1	147,9
2503	Sulf	mii tone	27 314	54 047	13 008	197,9
2510	Fosfați	tone	340,3	344,2	38,1	101,1
252400	Azbest	tone	13 986	10 244,0	1738	73,2
2601	Minerul de fier	mii tone	4 171,5	5 049,2	930,6	121,0
260200	Mineruri și concentrate din mangan	tone	35 545	127 114	17 395	357,6
2606	Mineruri și concentrate de aluminiu (bauxită)	mii tone	612,3	1 428,1	302,7	233,2
26100	Mineruri și concentrate de crom	tone	2 966	1 301	372	43,9
2701	Cărbune superior (hulă, antracit, bricheți)	mii tone	2 412,7	2 724,8	1 341,5	112,9
270900	Țitei	mii tone	4 294,3	4 641,6	1 120,2	108,1
271121	Gaze naturale	Terra Jouli	121 712	122 508	42 705	100,7
280700	Acid sulfuric	tone	37 679	68 996	20 577	183,1
2901	Hidrocarburi aciclice (etilenă, propilenă, butilenă)	tone	20 733	12 232	9 015	59,0
2902	Hidrocarburi ciclice (benzen, toluen, xilen, stiren)	tone	12 241	21 142	3 699	172,7
2936	Vitamine și provitamine	mil. \$ SUA	4,8	5,6	1,2	116,7
3204-3210	Coloranți, lacuri și vopsele	tone	40 651	51 980	12 075	127,9
3303-3307	Produse cosmetice	mil. \$ SUA	57,5	67,8	19,6	117,9
3401, 3402	Săpunuri și detergenți	mil. \$ SUA	58,4	61,8	13,4	105,8
3808	Insecticide, fungicide, ierbicide	mil. \$ SUA	76,3	50,1	21	65,7
3923	Articole de transport sau ambalaj din materiale plastice	mii \$ SUA	49 689	50 114	4 521	100,9
4001	Cauciuc natural	tone	10 709	11 983	3 289	111,9
4104	Piei tăbăcite de bovine	tone	14 615	17 887	4 558	122,4
4805	Alte hârtii și cartoane în rulouri sau în foi	tone	23 114	33 053	9 911	143,0
4810	Hârtie și cartoane acoperite cu caolin sau cu alte substanțe anorganice	tone	31 787	47 674	11 515	150,0

Cod NC		U/M	Import			Dinamica
			1999	2000	*tr. I 2001	2000/1999
4819	Cutii, saci, pungi, cornete și alte ambalaje din hârtie, carton, vată de celuloză, obiecte de carton pt. birou, magazine	tone	28 523	28 897	8 890	101,3
5201, 5203	Bumbac fibră	tone	24 245	25 916	7 122,0	106,9
5309	Țesături din in	mil. \$ SUA	17,8	18,5	8,7	103,9
5512-5516	Țesături din fibre discontinue sintetice și artificiale	mil. \$ SUA	341,1	356	82,2	104,4
5603	Articole nețesute impregnate, acoperite sau stratificate	mil. \$ SUA	62,1	61	15,1	98,2
5903	Țesături impregnante	mii \$ SUA	59 698	67 552	18 045	113,2
6901, 6902	Cărămizi, blocuri, dale și plăci pentru construcții	mil. \$ SUA	15,2	11,3	3	74,3
7202	Feroaliaje	tone	56 083	61 774	14 662	110,1
7207	Semifabricate din fier sau din oțeluri nealiat	tone	192 543	441 989	104 198	229,6
7219-7222	Produse laminate plate din oțeluri inoxidabile	tone	46 692	60 233	8 277	129,0
7224	Alte oțeluri aliate în lingouri sau sub aspecte primare	tone	43 137	68 488	24 563	158,8
8422	Mașini de spălat vesela și sticle de umplut, capsulat și etichetat sticle, cutii și saci	mil. \$ SUA	40,3	37,6	16,4	93,3
8433	Mașini și utilaje pentru recoltat, treierat și balotat produse agricole	mil. \$ SUA	20,1	9,1	0,9	45,3
8438	Mașini și aparate pentru prepararea sau fabricarea industrială a alimentelor sau băuturilor	mii \$ SUA	39 393	27 517	6 950	69,9
8452	Mașini de cusut și accesorii pentru acestea	mii \$ SUA	38 076	47 257	13 928	124,1
8458-8466	Mașini-unelte și accesorii	mil. \$ SUA	84,9	75,8	26,2	89,3
8471, 847330	Mașini de prelucrare a datelor și părți ale acestora	mil. \$ SUA	233,8	257,6	75,4	110,2
8477	Mașini și aparate pentru prelucrarea cauciucului și maselor plastice	mil. \$ SUA	50,1	46	13,4	91,8
8517	Aparate electrice pentru telefonie-telegrafie	mil. \$ SUA	128,2	295,7	85	230,7
8525	Aparate de emisie pentru radiotelegrafie, radiodifuziune sau televiziune	mil. \$ SUA	113,0	108,2	38,6	95,8
8529	Părți destinate aparatelor de emisie-recepție și TV	mil. \$ SUA	52,0	76,4	19,4	146,9
8535-8538	Aparatură pentru comutarea, protecția, branșarea, racordarea sau conectarea circuitelor electrice	mil. \$ SUA	111,1	140,7	50,5	126,6
8540	Tuburi catodice	mil. \$ SUA	10,8	7	1,7	64,8
8544	Fire, cabluri și alți conductori electrici izolați	mil. \$ SUA	183,3	195,3	44,5	106,5
8702, 8703	Autoturisme și autovehicule pentru transportat persoane	buc.	7 832	12 814	5 049	163,6
8802, 8803	Elicoptere, avioane și părți ale acestora	mil. \$ SUA	34,5	32,8	4,2	95,1
9018	Instrumente și aparate pentru medicină	mii \$ SUA	61 670	78 515	38 003	127,3
9031	Instrumente, aparate de măsură și control	mil. \$ SUA	20,4	18,1	3,8	88,7

Anexa 3

Produse și grupe de produse ce se regăsesc și la import, și la export

Cod NC		U/M	Export			Import			E>I (ori)			I>E (ori)		
			1999	2000	*tr.I 2001	1999	2000	*tr.I 2001	1999	2000	*tr.I 2001	1999	2000	*tr.I 2001
0201, 0202	Carne de bovine proaspătă, refrigerată sau congelată	tone	242	166	115	3 362	1 392	944				13,9	8,4	8,2
0203	Carne de porcine proaspătă, refrigerată sau congelată	tone	3 129	315	132	18 434	22 392	5 740				5,9	71,1	43,5
0207	Carne și organe comestibile de pasăre, proaspete, refrigerate sau congelate	tone	837	803	232	23 422	25 755	8 641				28,0	32,1	37,2
150710, 150790, 151211, 151219, 151521, 151529	Uleiuri din soia, floarea-soarelui și porumb, margarină exclusiv cea lichidă	tone	105 723	47 352	5 897	10 462	21 515	4 605	10,1	2,2	1,3			
1601, 1602	Preparate sau conserve din carne, organe sau sânge	tone	2 236	5 651	1 003	17 572	26 786	4 031				7,9	4,7	4,0
2523	Ciment	mii tone	1 992,1	1 834,9	463,7	31,2	33,0	3,2	63,8	55,6	144,9			
2704	Cocs și semi-cocs de huiă, de lignit sau de turbă; inclusiv aglomerat; cărbune de retortă	mii tone	92,4	9,5	0	230,7	333,8	175,1				2,5	35,1	-
271000	Produse petroliere	mii tone	1 957,5	2 520,1	643,2	1 512,6	1 215,6	927,4	1,3	2,1				1,4
2716	Energie electrică	mil. kwh	2 237,3	1 529,9	894,2	1 412,5	835,5	314,4	1,6	1,8	2,8			
2818	Corindon artificial, definit chimic sau nu; oxid de aluminiu; hidroxid de aluminiu	tone	56 560	239 801	43 896	152 595	192 093	43 511		1,2	1,01	2,7		
2941, 3003, 3004	Medicamente și antibiotice	mil. \$ SUA	8,2	14,3	2,4	246,9	267,8	77,3				30,1	18,7	32,2
4002	Cauciuc sintetic	tone	655	6 186	2 291	9 429	14 499	2 831				14,4	2,3	1,2
401110, 401120	Anvelope noi utilizate pentru autoturisme, autobuze sau autocamioane	buc	616 959	125 760	270 265	9 710	14 229	3 264	63,5	88,4	82,8			
4101	Piei brute de bovine sau cabaline conservate, dar netăbăcite	tone	7 267	13 404	3 463	367	631	100	19,8	21,2	34,6			

Cod NC		U/M	Export			Import			E>I (ori)			I>E (ori)		
			1999	2000	*tr.I 2001	1999	2000	*tr.I 2001	1999	2000	*tr.I 2001	1999	2000	*tr.I 2001
480100	Hârtie de ziar în rulouri sau foi	tone	3 851	8 730	3 436	6 434	10 748	1 063			3,2	1,7	1,2	
4802	Hârtii și cartoane, nestratificate, neacoperite, pentru scris, tipărit sau alte scopuri grafice și hârtii și cartoane pentru cartele sau benzi de perforat	tone	3 845	2 620	561	20 082	21 936	5 657				5,2	8,4	10,1
5101, 5105	Lână necardată sau nepieptănată	tone	5 369	7 295	1 109	2 047	2 477	691	2,6	2,9	1,6			
5111, 5112	Țesături din lână și tip lână	mil. \$ SUA	496,7	647,3	111,2	198,5	174,3	34,0	2,5	3,7	3,3			
5208-5212	Țesături din bumbac, conținând 85% sau mai mult din greutate bumbac, cântărind nu mai mult de 200 g/mp	mil. \$ SUA	685,3	720,4	203,1	249,3	335,6	98,7	2,7	2,1	2,1			
5407, 5408	Țesături din fire de filamente sintetice și artificiale	mil. \$ SUA	549,5	654	211,7	266,9	280,1	68,0	2,1	2,3	3,1			
61	Tricotaje	mil. \$ SUA	454,3	545,4	54,2	118,3	133,4	34,4	3,8	4,1	1,6			
62	Confecții	mil. \$ SUA	1 571,2	1 756,5	532,9	151,8	166,1	48,2	10,4	10,6	11,1			
64	Încălțăminte și articole similare; părți ale acestor articole	mil. \$ SUA	678,2	785,0	254,9	184,8	217,6	63,6	3,7	3,6	4,0			
6406	Părți de încălțăminte; tălpi interioare detașabile; ghetre, jambiere și articole similare	mil. \$ SUA	248,9	277,8	81,5	154,1	177,9	56,2	1,6	1,6	1,5			
7208-7209	Produse laminate plate, din fier sau oțeluri nealiate, cu o lățime de 600 mm sau peste, laminate la cald și rece, neplacate și neacoperite	mii tone	1 562,0	1 925,8	358,5	67,4	142,3	37,8	23,2	13,5	9,5			
7213-7216	Bare și profile din fier sau din oțeluri	mii tone	288,2	504,0	42,0	39,3	58,4	16,1	7,3	8,6	2,6			
7304-7306	Țevi din fier sau din oțeluri fără sudură și țevi din fier sau din oțel sudate	tone	161 489	242 303	64 337	33 086	47 506	14 664	4,9	5,1	4,4			

Cod NC		U/M	Export			Import			E>I (ori)			I>E (ori)		
			1999	2000	*tr.I 2001	1999	2000	*tr.I 2001	1999	2000	*tr.I 2001	1999	2000	*tr.I 2001
852812, 852813, 852821, 852822, 852830	Receptoare de televiziune, inclusiv monitoare video și proiectoare video color și alb-negru)	buc.	492	145	65	351 675	499 322	52 252				714,8	3443,6	803,9
8701	Tractoare	buc.	3 436	2 624	266	1 358	2 922	518	2,5				1,1	1,9
8704	Autovehicule pentru transportul mărfurilor	buc.	310	238	15	1 969	4 173	1 369				6,4	17,5	91,3
8708	Părți și accesorii de tractoare, vehicule speciale, autobasculante	mil. \$ SUA	90,7	100,4	33,0	69,6	80,2	26,1	1,3	1,3	1,3			
9401-9404	Mobilă și părți de mobilier	mil. \$ SUA	427,9	444,6	129,8	54,9	70,9	18,4	7,8	6,3	7,1			
9405	Aparate de iluminat și părți ale acestora	mil. \$ SUA	7,2	7,5	2,2	19,9	25,9	5,6				2,8	3,5	2,5

Bibliografie

- Archilugi, D. et al. (editori), *Innovation Policy in a Global Economy*, Cambridge University Press, 294 p., 1999.
- Bourguinat, Henri, *Finance internationale*, Themis Economie PUF, France, 1992.
- Falvey, R.E., *Commercial Policy and Intra-industry Trade*, Journal of International Economics, 1981, vol. II, p. 495-511.
- Fontagné L.; Freudenberg, M., *Marché Unique et développement des échanges*, Problemes économiques nr. 2650, février, 2000.
- Fontagné, Lionel; Freudenberg, Michael, *Marché unique et developpement des échanges*, preluat în formă prescurtată *Integration européenne et developpement des échanges*, Problemes économiques nr. 2650/2000.
- Gabrisch, H. et al., *An Enlargement and its Macroeconomic Effects in Eastern Europe. Currencies, Prices, Investment and Competitiveness*, MacMillan 1999, 256 p.
- Gandolfo, G., *International Trade Theory and Policy*, Springer, 1998, 544 p.
- Helpman, E.; Krugman, P., *Market structure and Foreign Trade, What Sheef Boods*, Harvester Press, MIT, 1985.
- Hirshleifer, Jack, *Price Theory and Applications*, Pretince-Hall, Inc., Englewood Cliffs, New Jersey, USA, 1984.
- Kenschnigg, M., *Comparative Advantage in International Trade. Theory and Evidence*, Springer, 1999, 164 p.
- Kluth, M., *The Political Economy of a Social Europe*, 1999, MacMillan, 376 p.
- Lindberg, Mark; Ramirez, Noel, *Managing Adjustment in Developing Countries; Economic and Political Perspective*, ICS Press, San Francisco, 1989.
- Lipsey, Richard G., *An Introduction to Positive Economics*, Weidenfeld and Nicolson, Londra, 1980.
- Lord Montagne, J., *Imperfect Competition and International Comodity Trade: Theory Dynamics and Policy Modelling*, Kala Krishma, 1983.
- Nigel, P., *Innovation, Investment and the Diffusion of Technology in Europe*, Cambridge University Press, 1999, 204 p.
- Sadca, E., *The Economics of Globalisation*, Cambridge University Press, 1998, 432 p.

-
- Tilly, R.; Welfens, P.J. (ed.), *Economic Globalisation, International Organisations and Crisis Management*, Springer 1999, 300 p.
- Welfens et al. (ed.), *Towards Competition in Network Industries*, Springer, 1999, 570 p.
- Zaman, Gheorghe; Vasile, Valentina, *Avantajele și dezavantajele comparative ale comerțului exterior românesc*, Tribuna Economică, nr. 45/2000, p. 67-69.
- *** *Evaluation économique du marché unique, Economie européenne*, Commission Européenne, 1996.
- *** *L'Union Européenne: régionalisation ou mondialisation*, Révue du Marché commun et de l'Union Européenne, mars, 1997, p. 27, 32.
- *** WTO Dispute, *Settlement Reports 1996-1999*.

3. PIAȚA UNICĂ ȘI POLITICA UE ÎN DOMENIUL COMPETITIVITĂȚII

Prof. univ. dr. Petre PRISECARU,
Institutul de Economie Mondială

3.1. De la Piața Comună la piața internă

Conceptul de “piață comună” debutează practic cu Tratatul de la Paris (CECO), o abordare sectorială a integrării regionale, dar el a fost consacrat de Tratatul de la Roma (CEE), când a fost lansat pe baza celor patru libertăți fundamentale: libera circulație a mărfurilor, serviciilor, persoanelor, capitalurilor, la care s-au adăugat ca suport cele patru politici comune (PAC, comercială, concurență, transport). Aflat în afara definițiilor GATT, conceptul de piață comună a fost definit de autori consacrați, ca B. Balassa (1961), drept o uniune vamală în care sunt abolite restricțiile față de factorii de producție. Alte definiții ale pieței comune ar fi: un spațiu în care mărfurile, serviciile, persoanele, capitalurile circulă liber, o piață regională cu grad relativ înalt de integrare și reglementare, un mijloc de realizare a obiectivelor sau țelurilor Comunității Europene (vezi conceptul de constituție economică), un ansamblu de reguli, principii, procedee, mecanisme care promovează integrarea piețelor naționale.

În piața comună au intrat entități diverse - state, regiuni, agenți economici, indivizi - fiecare cu interesele, tradițiile (obiceiurile) și viziunile sale, iar în acest spațiu europeanii n-au fost singurii actori. Au fost factori care au favorizat integrarea piețelor și factori care au frânat procesul, factori de influență endogeni și exogeni. Mult timp a existat o confruntare între adepții pieței comune, ai regionalismului, reprezentați de locomotiva franco-germană, și adepții liberului schimb pe bază multilaterală, ai sistemului GATT, reprezentați de SUA.

Pe baza prevederilor legislației primare (tratatele) și pe baza adoptării legislației secundare (regulamente, directive, decizii, principii), precum și pe calea implementării unor politici comune (gen PAC, comercială), s-a realizat într-o măsură semnificativă și îndeosebi pentru bunurile de larg consum libera circulație a mărfurilor. Progresul a fost făcut în termenii integrării negative (Jan Tindeman), implicând eliminarea taxelor vamale și a restricțiilor cantitative între țările membre, uniunea vamală fiind realizată la 1 iulie 1968. Totuși libera circulație a mărfurilor și factorilor de producție a fost adesea împiedicată de reglementările naționale menite a proteja consumatorii, sănătatea publică și mediul. Numai o mică parte a acestor reglementări a fost armonizată prin procedura de armonizare legislativă prevăzută de articolul 100 al Tratatului CEE și necesitând unanimitate în luarea deciziilor de CM.

Însă realizarea uniunii vamale nu a însemnat automat o piață comună pentru mărfuri, dat fiind persistența altor obstacole netarifare, diversele tradiții și

obiceiuri de consum, interesele divergente ale producătorilor și consumatorilor, regimul special al sectoarelor economice cu caracter strategic. În iunie 1985, ca răspuns la stagnarea procesului de integrare a piețelor și pentru a spori potențialul competitiv al Comunității Europene față de SUA și Japonia, este prezentată *Cartea albă* asupra realizării pieței interne. Actul Unic European adoptat de Consiliul European în 1986 și intrat în vigoare în 1987 a fost un program detaliat și precis, cu un număr de 270 de măsuri legislative considerate esențiale pentru realizarea pieței unice, concept care l-a înlocuit pe cel al pieței comune. Programul Pieței unice s-a axat pe trei secțiuni privind barierele fizice (controlul la frontiere), tehnice (standarde, norme), impozitele indirecte (TVA, accize). Nu s-au abordat chestiuni legate de piața unică, care au fost ulterior dezbătute la Maastricht, cum sunt politica socială europeană, care condiționează în mare măsură libera circulație a serviciilor și persoanelor, convergența politicilor economice și uniunea monetară, care pavează drumul unificării piețelor de capital, armonizarea impozitării directe, proces nerezolvat în anii '90. Accelerarea procesului legislativ în cadrul Comunității Europene s-a datorat impunerii procedurii votului majorității calificate prin articolul 100a și a fost acompaniată de amplificarea rolului Parlamentului European prin noile proceduri de luare a deciziilor prevăzute de articolele 189c - cooperarea și articolul 189b - codecizia.

Beneficiile realizării pieței unice au fost sensibil superioare costurilor și s-au tradus prin reducerea costurilor afacerilor, economii de scară, creșterea concurenței, raționalizarea și adâncirea specializării în producție, sporirea competitivității firmelor comunitare, crearea de noi locuri de muncă, suplimentarea creșterii PIB-ului comunitar. Costurile pe plan național, regional, social, ecologic au fost și ele destul de importante, deși mai dificil de evaluat. Este evident că piața unică sau piața internă, cum a fost tot mai des numită în anii '90, este departe de a fi perfect omogenă, existând diverse segmente cu specificul lor și ea implică și o anumită pierdere a identității naționale pe plan economic. Efectele programului pieței unice au fost cuantificate de Comisie prin cele 39 de studii sectoriale prezentate în 1996.

Proiectul pieței unice a utilizat două strategii complementare pentru realizarea lui, prima implicând o armonizare legislativă minimă în domeniul protecției sănătății publice, consumatorilor și mediului, a doua o armonizare funcțională bazată pe principiul recunoașterii reciproce, consacrat de CEJ în urma celebrului *Cassis de Dijon*. Acest proiect a continuat în anii '90 prin intermediul legislației secundare adoptate în domeniul diverselor politici comunitare, cu impact direct asupra liberei circulații a mărfurilor. Strategia Comisiei Europene pentru piața internă adoptată la 24 noiembrie 1999 și care urma a fi revizuită anual are scopul declarat de a potența rezultatele pozitive obținute în perioada 1987-1999, de a înlătura obstacolele și costurile inutile pentru promovarea competitivității firmelor comunitare.

3.2. Politica UE în domeniul competitivității

În anii '90, politica industrială a UE a urmărit dezvoltarea unor structuri avansate și performante și promovarea competitivității societăților comunitare pe

piața internă și pe piețele externe deschise concurenței internaționale. Obiectivele politicii industriale, așa cum reies ele din prevederile Tratatului Uniunii Europene, articolul 130 (actualul 157), ar fi: sprijinirea inovației tehnice și tehnologice, promovarea dezvoltării durabile, îndepărtarea obstacolelor din calea schimburilor structurale, încurajarea flexibilității producătorilor, stimularea investițiilor în cercetare și dezvoltare, încurajarea asumării riscurilor, diseminarea informațiilor pentru companii, indiferent de originea acestora.

Rolul principal în promovarea competitivității industriei europene și crearea unui mediu favorabil pentru afaceri îi revine Comisiei, care a acționat prin intermediul DG III Industry, care s-a unificat cu DG XXII Enterprise, devenind actualul DG Enterprise. DG III a avut următoarele atribuții:

- a acționat drept principală interfață între industrie și Comisie;
- a promovat concurența și competitivitatea prin politicile comunitare;
- a dezvoltat instrumente adecvate pentru consolidarea competitivității industriale la nivelul Comunității, inclusiv cooperarea industrială, etalonarea performanțelor (*benchmarking*), răspândirea și preluarea practicilor industriale de succes.

Promovarea competitivității industriale a cuprins cinci mari zone de acțiune: managementul pieței unice pentru produsele industriale, promovarea standardizării și a piețelor electronice, dezvoltarea unor acțiuni directe în sprijinul concurenței industriale, pregătirea extinderii UE, adaptarea celorlalte politici ale UE la cerințele politicii industriale.

În domeniul pieței unice, fosta DG III a acționat în privința produselor industriale în câteva direcții principale:

- a) desăvârșirea pieței unice, prin perfecționarea legislației deja armonizate și prin continuarea procesului de armonizare legislativă pentru alte produse/sectoare;
- b) îmbunătățirea instrumentelor legislative, prin reevaluarea celor existente, simplificarea și perfecționarea lor, precum și examinarea eficienței politicii de standardizare și de evaluare a conformității;
- c) managementul pieței unice prin monitorizarea anuală a regulamentelor tehnice naționale, verificarea transunerii acquis-ului de către statele membre, urmărirea nerespectării legislației UE, elaborarea și traducerea îndrumărilor privind aplicarea și interpretarea directivelor.

Promovarea standardelor europene, pilon esențial de consolidare a pieței unice, a implicat nu numai cele două organizații - CEN și CENELEC - dar și un rol activ al DG III, care a interpretat o partitură importantă în definirea și implementarea unei politici de standardizare coerente și eficiente, în concordanță cu procesele internaționale de standardizare. DG III a promovat o abordare voluntară

și deschisă a standardizării, bazată pe consens, care pornește de la experiență, know-how și angajamentul actorilor pieței.

DG III a fost angajată în răspândirea folosirii tehnologiilor de informare și comunicare (ICT) prin acțiuni de conștientizare, mese rotunde cu 50 de mari utilizatori, îmbunătățirea capacității forței de muncă de a le utiliza. DG III a răspuns de promovarea comerțului electronic, instrument major de stimulare a competitivității, iar activitățile sale au inclus acțiuni de conștientizare, reglementare, standardizare, încredere și securitate, dezvoltarea unei infrastructuri globale. DG III a administrat programul IDA (schimbul de date între administrații), cu scopul de a pune bazele unor rețele telematice între administrațiile statelor membre și instituțiile/agențiile comunitare și a consolida cooperarea între acestea.

DG III a jucat un rol important în relația Comisiei cu Consiliul de Miniștri pe industrie, care a ținut de regulă un număr de trei-patru întruniri formale și informale pe an, la care s-au adăugat și întâlnirile periodice ale directorilor generali pe industrie. DG III a contribuit în mod activ la activitatea Consiliului de Miniștri al Pieței Interne, care ia decizii în legătură cu propunerile de reglementare. Nu numai că DG III a monitorizat activitățile industriale la nivel european și internațional, dar a și asigurat o interfață strânsă cu asociațiile industriale și companiile individuale prin comisii, mese rotunde, forumuri sectoriale, care au avut menirea de a armoniza interesele diverselor grupuri cu conținutul politicii comunitare industriale și de a oferi importante informații referitoare la aceasta. DG III a avut un rol activ în cadrul meselor rotunde organizate de industriașii comunitari cu cei din marile puteri industriale extracomunitare (gen SUA, Japonia). Partenerii sociali s-au implicat în politica industrială a UE atât prin intermediul activității Comitetului Economic și Social, cât și prin organizații de genul Uniunii Confederațiilor Industriale și Sindicale (UNICE) și, mai recent, Masa Rotundă Europeană a Industriașilor (ERT), creată în 1983 și care a avut un rol notabil în procesul de desăvârșire a pieței interne și de creștere a competitivității industriei comunitare. La întrunirea Consiliului European de la Stockholm din martie 2001, ERT și-a exprimat opiniile critice privind progresul lent al reformelor de dezvoltare a pieței interne (mai ales pe linia liberalizării), protecția drepturilor de proprietate intelectuală și patentul european, sprijinul acordat domeniilor tehnologice de vârf, minusurile sistemului educațional și de reconversie profesională, eficiența administrațiilor publice și a instituțiilor europene în domeniul strategiilor și politicilor economice.

3.3. Competitivitatea și politica comunitară în domeniul întreprinderii

Pentru perioada 2001-2010, UE și-a fixat un obiectiv strategic deosebit de ambițios, și anume să devină cea mai competitivă economie bazată pe tehnologiile informaționale, capabilă să realizeze o creștere durabilă, să creeze locuri de muncă și să atingă o coeziune socială mai mare. Actorii principali care vor contribui substanțial la atingerea obiectivului strategic propus sunt reprezentați

de firmele comunitare, care în ultimele două decenii au fost confruntate cu accelerarea schimbărilor structurale, impactul tehnologiilor informaționale, intensificarea concurenței și a globalizării. În aceste circumstanțe este indispensabil suportul oferit de instituțiile europene sub forma unei politici industriale coerente și eficiente, orientată prioritar către promovarea competitivității firmelor comunitare.

În luna mai 2000, Comisia Europeană a înaintat Consiliului de Miniștri comunicarea intitulată "Spre întreprinderea europeană" (program de lucru pentru politica industrială în perioada 2000-2005), care reprezintă practic strategia DG Enterprise și care a fost însoțită de "Programul multianual pentru întreprindere și antreprenoriat (2001-2005)", care este un instrument important de transpunere în practică a strategiei.

Analiza competitivității în sectoare specifice, în raport cu principalii parteneri extracomunitari, atestă că, în pofida unor slăbiciuni sau deficiențe, există și domenii în care UE deține avantaje competitive considerabile, cum ar fi cel al comunicațiilor mobile, care asigură o platformă esențială pentru dezvoltarea comerțului electronic. Economia UE nu are încă performanțele necesare unei competitivități corespunzătoare pe plan internațional, iar Comisia Europeană și-a propus să monitorizeze aceste performanțe și să atragă atenția statelor membre asupra domeniilor care necesită îmbunătățiri. Întrucât economia comunitară nu a generat suficiente oportunități pentru utilizarea forței de muncă, accentul pus pe ameliorarea competitivității poate conduce la un număr sporit de locuri de muncă, în paralel cu dezvoltarea piețelor de mărfuri.

Politica industrială comunitară va fi focalizată pe următoarele direcții de acțiune:

- încurajarea activității antreprenoriale;
- asigurarea unui mediu care să susțină inovația și schimbarea;
- asigurarea accesului bunurilor și serviciilor pe piață.

Atât statele membre, cât și Consiliul de Miniștri au recunoscut rolul de pivot pe care IMM-urile îl joacă în creșterea economică și utilizarea forței de muncă. Numeroase IMM-uri întâmpină încă dificultăți mari în valorificarea întregului potențial al pieței interne, iar politica industrială are drept scop acordarea de asistență IMM-urilor pentru elaborarea unor strategii menite să le consolideze poziția. De asemenea, pe plan național se vor adopta măsuri care să încurajeze cooperarea între IMM-uri. Comisia va asigura cadrul necesar unei mai bune reprezentări a IMM-urilor la nivel comunitar.

Strategia pentru piața internă din 1999 a fost revizuită în 2000 de Comisie, ținând cont de recomandările Consiliului de Miniștri vizând noi inițiative în sfera serviciilor și pe linia simplificării activității de reglementare, accelerarea procesului de liberalizare în sectoare cum ar fi gazul, electricitatea, telecomunicațiile, transportul, îmbunătățiri suplimentare în sfera achizițiilor publice, eforturi pentru încurajarea concurenței și diminuarea ajutoarelor de stat. Managementul pieței

interne trebuie să țină cont de problemele firmelor, iar pe această linie se înscrie lansarea de către Consiliul de Miniștri a dialogului cu firmele comunitare, care include un website și un mecanism ce va asigura feedbackul direct de la companii, în special de la IMM-uri. Managementul eficace al pieței interne, eliminarea barierelor din calea activității firmelor, evaluarea eficienței legislației și îmbunătățirea acesteia reprezintă priorități ale politicii industriale. Rolul inițiativei antreprenoriale se va reflecta prin soluțiile tehnice proprii ale firmelor pentru atingerea obiectivelor politicii comunitare și prin alegerea de către acestea a organismelor care oferă cele mai bune servicii de evaluare a conformității.

Asumarea riscului în domeniul inovației pleacă de la premisa unui nivel constant înalt de conformitate cu legislația pieței interne, ceea ce înseamnă că firmele comunitare vor putea concura numai cu produse care sunt conforme cu prevederile legislației comunitare. Comisia Europeană va trebui să adopte măsurile necesare pentru diminuarea obstacolelor pe care companiile le întâmpină pe piața internă din cauza procedurilor diferite de evaluare a conformității. Aplicarea eficientă a principiului recunoașterii mutuale va îmbunătăți accesul pe piețe în domeniile nearmonizate.

Acordurile cu țările asociate, ce prevăd preluarea reglementărilor comunitare și cooperarea instituțională, pot determina o extindere efectivă a pieței interne. Protocoalele la acordurile europene privind evaluarea conformității și acceptarea produselor urmează a fi îmbunătățite pentru a se asigura astfel pentru țările asociate un cadru favorabil valorificării avantajelor pieței interne anterior aderării. Implementarea efectivă și cât mai extinsă a acquis-ului comunitar de către țările asociate, menționată în mod expres în această lună de Consiliul European de la Göteborg, este necesară pentru a garanta că lărgirea UE este atât în avantajul țărilor candidate, cât și al statelor membre.

Bibliografie

- Carpi Badia, Josep M., *Industrial Policy, Training in European Affairs*, Workshop, European Institute, September 2000, Bucharest.
- Franzmerger, Fritz, *Industry, Europe from A to Z, Guide to European Integration*, Institut für Europäische Politik, Office for Official Publication of the EC, Luxembourg, 1997.
- Holmes, Peter, *Industrial Policy, Competition Policy and Their Relationship to Other Policies*, Workshop, Bucharest, November 27-28, 1997.
- Iturriagagoitia, J.R., *EU Industrial Policy and EU Competition Policy*, Training of Romanian Officials Workshop, European Institute, September-October, 2000.
- Pelkmans, Jacques, *EC. Industrial Policy, European Integration, Methods and Economic Analysis*, Netherland Open University, 1997.
- Prisecaru, Petre, *Teoria integrării economice europene*, Editura Sylvi, București, 2001.
- *** Commission of the European Communities, Commission Staff Working Paper, *Towards Enterprise Europe*, Work Programme for Enterprise Policy 2000-2005, May 8, 2000.
- *** Commission of the European Communities, *Challenges for Enterprise Policy in the Knowledge Driven Economy - Proposal for a Council Decision on a Multiannual Programme for Enterprise and Entrepreneurship 2001-2005*, May 11, 2000.

4. ADDENDA (dezbatere)

Extrase din stenogramele dezbaterilor pe marginea referatelor prezentate

Dr. Mario DUMA,
vicepreședinte al Camerei de
Comerț și Industrie a României
și a Municipiului București

Această acțiune de evaluare a economiei naționale este una a Academiei Române – ESEN, sub conducerea domnului academician Aurel Iancu. În sală se găsesc agenți economici, reprezentanți ai unor foruri și organizații și, în mod special, semnalez Ministerul Integrării Europene – prof. dr. Andrei Popescu cu o echipă; așteptăm să vină o echipă și din partea Ministerului Industriei și Resurselor; din păcate, reprezentanții Ministerului Agriculturii, Alimentației și Pădurilor au anunțat că nu pot veni, dar problemele prioritare ale agriculturii le vom relua.

Tematica este mult mai largă și așa vrea să fac o mică corectură, că și în Ministerul Industriei și Resurselor s-a elaborat un document de politici industriale la Direcția de Strategie și Prognoză, document discutat și cu reprezentanții UE, BM și există și alte cercetări în acest domeniu. Și Camera de Comerț și Industrie a României a venit cu niște documente pe strategie industrială, exact în sensul cerut de dl. academician Aurel Iancu. Și în cadrul firmei private pe care o reprezintă în cadrul Camerei de Comerț am avut o lucrare de protejare a industriei naționale și avem acum o tematică a costurilor și beneficiilor integrării și, probabil, în ziua de 9 septembrie 2001, vom avea o sesiune, cu ocazia sărbătoririi a 10 ani de la înființarea Scient Consult, în care vă vom prezenta această lucrare. Vă invităm pe toți cei de față. Sper să facem această acțiune în colaborare cu Camera de Comerț a României și invit și pe ceilalți care se ocupă de strategiile sectoriale. În contextul general, dl. academician Aurel Iancu, ne concentrăm pe impactul politicilor industriale în integrarea europeană. Trebuie să ne concentrăm pe această felie.

Dr. Victor ALDEA,
consilier, Centrul Român
de Comerț Exterior

Adoptarea de către România a acquis-ului comunitar în materie legislativă privind industria, în sensul restrâns definit de tratat, nu este o problemă pentru noi, întrucât acest sens este foarte limitat.

În noțiunea de politică industrială nu se includ toate celelalte politici orizontale care se intersectează cu industria, adică politica comercială, politica concurenței, politica mediului ș.a.m.d. Deci ele nu fac parte din politica industrială,

deși se intersectează cu aceasta și influențează foarte mult sectorul industrial.

Pentru noi însă, pentru România, marea problemă este să putem să asigurăm ca industria noastră să facă față concurenței sporite care va interveni în momentul în care vom deveni membru al UE și această aderare în planul industrial incumbă atât costuri foarte mari, cât și avantaje. Costul cel mai mare îl reprezintă necesitatea de a spori competitivitatea industrială a României, ceea ce implică re-tehnologizarea industriei, eliminarea excesului de forță de muncă care mai persistă în sectorul industrial, terminarea privatizării industriei. Nu trebuie să uităm că tocmai obiectivul principal al politicii industriale a UE este creșterea competitivității sale, deci trebuie să ne aliniem la nivelul de productivitate al industriilor comunitare pentru a putea să asigurăm coexistența industriei noastre cu cea a UE.

Aderarea noastră la UE implică și alte costuri care sunt destul de ridicate, în afară de acest cost pe care-l necesită sporirea competitivității și a productivității industriei naționale. Printre aceste costuri se numără cele legate de adoptarea standardelor și reglementărilor UE în domeniul calității producției industriale, ceea ce necesită și un efort financiar și logistic apreciabil. Un alt cost foarte important al aderării pentru noi este aplicarea standardelor UE în materie de protecția mediului, în speță, în cazul de față, respectarea normelor privind poluarea industrială. Știți foarte bine că în ultimul timp am avut destule accidente în acest domeniu, situația noastră este destul de critică și trebuie să facem investiții foarte mari pentru a ne încadra în normele de mediu ale UE în materie de poluare industrială. De asemenea, va trebui să suportăm alte costuri datorită faptului că România, de la 1 ianuarie 2002, va forma o zonă de comerț liber în domeniul industrial cu UE, ceea ce va determina intensificarea concurenței produselor comunitare pe piața românească. De asemenea, în momentul aderării, va trebui să adoptăm tariful vamal comunitar al UE, care se situează la un nivel mult mai redus decât actualul tarif vamal al României, ceea ce înseamnă, deci, din nou, o concurență sporită din partea Comunității. Va trebui să punem în aplicare nu numai tariful vamal comunitar pe baza clauzei națiunii celei mai favorizate, dar și toate acordurile preferențiale ale UE cu țările terțe, care, de asemenea, vor diminua protecția de care beneficiază actualmente industria românească. Să le menționez în fugă: va trebui să aplicăm politica UE în materie de achiziții publice, ceea ce înseamnă să suprimăm fondul de tratament preferențial pentru industria națională în materie de achiziții publice; va trebui să aplicăm politici mult mai riguroase în materie de concurență și în ceea ce privește ajutoarele de stat care sunt în vigoare în prezent în UE.

Evident însă că aderarea la UE comportă pentru noi și o serie de avantaje foarte mari: în primul rând, va crește competitivitatea industriei naționale, vom avea o piață mult mai largă de desfacere, vom avea acces liber pe piața UE și, de asemenea, vom beneficia de un tratament preferențial pe piețele țărilor cu care UE are sau va avea acorduri preferențiale de comerț liber sau alte tipuri de acorduri. Pe ansamblu, aș spune că avantajele adoptării politicii industriale a UE, în sensul larg al cuvântului, vor fi mai mari decât costurile sale, cu atât mai mult cu cât majoritatea costurilor pe care le-am menționat, ale adoptării politicii industriale, va trebui să le suportăm indiferent de faptul că vom adera sau nu la UE. Trebuie să sporim competitivitatea industriei, să aplicăm standardele de calitate înalte ale UE dacă vrem să facem comerț cu UE, să aplicăm normele de mediu dacă vrem

să ne protejăm populația de implicațiile nefavorabile ale deteriorării mediului ambiant ș.a.m.d.

Prof. dr. Petre PRISECARU,
Institutul de Economie Mondială

Tratatul CECO și EURATOM reprezintă abordări sectoriale.

Prima încercare de conceptualizare a politicii industriale comunitare a reprezentat-o Raportul Colonna din anii '60, după care a urmat, în 1973, un plan de acțiune în domeniul industrial al Consiliului de Miniștri, iar în anii '80 debutează politica orizontală, folosită ca instrument de politică industrială, cum sunt politicile în domeniul științei și cercetării și cele de dezvoltare regională. A subliniat dl profesor Russu că, foarte important, acest prim Raport Bangemann în 1990 – "Politica industrială într-un climat deschis și competitiv", și un al doilea raport din 1994 au explicitat politica industrială a UE. Liniile directoare din aceste rapoarte se regăsesc în Tratatul de la Maastricht, în art. 157, fostul art. 130, unde sunt prevăzute patru direcții ale politicii industriale:

1. promovarea ajustărilor structurale;
2. promovarea unui climat favorabil dezvoltării IMM-urilor;
3. promovarea mediului propice pentru cooperarea industrială;
4. exploatarea potențialului industrial al politicii în domeniul inovării și cercetării-dezvoltării tehnologice.

Pe baza acestor prevederi din tratat, legislația primară se rezumă doar la conținutul acestui articol 157, însă legislația secundară este mult mai dezvoltată și legată nu numai de prevederile acestui articol, ci se referă și la politicile care constituie instrumente ale politicii industriale, deci care sunt folosite ca instrumente ale politicii industriale. Există desigur și Cărțile albe privind politica industrială, publicate de către Comisie, cum este *Cartea albă* din 1993, comunicarea Comisiei din 1995, raportul Comisiei din 1997. Mai recent, în mai 2000, comunicarea Comisiei trimisă Consiliului de Miniștri este un program de lucru pentru politica industrială pentru perioada 2000-2005; deci putem vorbi de existența unei politici industriale comunitare mai ales începând cu anii '90, când politica industrială tinde să devină o politică comună a UE. Obiectivele sunt destul de clare: promovarea dezvoltării durabile, a inovării tehnice și tehnologice, a competitivității, a cooperării industriale.

La nivelul Comisiei, în cadrul acordurilor politice, au existat două directorate principale: Directoratul III, care s-a ocupat de industrie, și Directoratul XXII, care s-a ocupat de întreprinderi.

Ele au fuzionat anul trecut și există acum un singur directorat, D.G. Enterprise, care se ocupă de politica industrială, în colaborare cu Consiliul de Miniștri pe probleme de industrie și pe probleme de piață internă și cu alte componente din cadrul instituțional al UE. Aș vrea să mai subliniez că acest directorat are următoarele atribuții importante:

a) acționează ca interfață între industrie, și Comisie și aici aş vrea să subliniez rolul foarte important pe care l-au jucat în definirea politicii industriale partenerii sociali, este vorba de patronat și de sindicate. Deci a existat această organizație - Uniunea Confederațiilor Industriale și Sindicale, urmată de o altă organizație mai recentă, înființată în 1983 – “Masa Rotundă Europeană a Industriilor” - care a avut un rol important în stabilirea politicii industriale, în promovarea unor inițiative legate de aceasta. Chiar recent, la Consiliul European de la Stockholm din martie 2001, această masă rotundă europeană a industriașilor și-a exprimat opiniile deosebit de critice privind progresul lent al reformelor de dezvoltare a pieței interne, privind protecția dreptului de proprietate intelectuală și potențialul european, deci sprijinul acordat ramurilor și domeniilor tehnologice de vârf pe care ei îl consideră insuficient de solid; de asemenea, au atras atenția asupra minusurilor sistemului educațional și de reconversie profesională, precum și asupra eficienței administrațiilor publice și instituțiilor europene în domeniul strategiilor și politicii economice.

b) promovează concurența și competitivitatea industrială.

Promovarea competitivității industriale, care reprezintă, la ora actuală, obiectul principal al politicii industriale a UE, se face în cinci direcții de acțiune:

- managementul pieței unice pentru producția industrială;
- promovarea standardizării și piețelor produselor electronice;
- inițierea unor acțiuni directe în sprijinul concurenței industriale;
- pregătirea extinderii UE;
- adaptarea celorlalte politici ale UE la cerințele dezvoltării industriale.

Există deja un raport al Institutului European care s-a făcut pe baza unui training de anul trecut, organizat cu experți trimiși de Comisie, care au prezentat foarte clar direcțiile și conținutul politicii industriale a UE.

Gheorghe STROE,
Alianța pentru Dezvoltare
Economică în România (ADER)

Mulțumesc pentru informațiile foarte utile, după părerea mea, pentru lumea practică. Sper că mâine aceste informații vor ajunge la lumea practică care se lovește de lucruri mai grave care țin de starea actuală a economiei și de ce facem astăzi, mâine, peste un an. Din acest punct de vedere, va prezenta un deosebit interes partea finală pe care ați înfățișat-o, domnule profesor Russu, referitor la câteva sectoare care, potrivit cercetărilor efectuate, rezultă că ar trebui să constituie obiectul componentei active a politicii industriale românești. În ceea ce privește conceptul de politică industrială, dvs. ați pus accentul pe o asemenea

politică la nivel comunitar; din intervenția d-lui academician Ionete am înțeles că mai trebuie să avem în vedere un concept de politică industrială pentru România care să corespundă la ceea ce fac statele naționale, de fapt aici fiind punctul vulnerabil a tot ce am făcut în acești 11 ani și, mai ales, ce nu facem de un an de când ne-am mai întâlnit pentru dezbaterile problemelor acestei politici; dezbaterile nu numai că n-a dat răspuns la problemele industriei românești, dar în planul de acțiune care s-a făcut a dispărut total industria, cercetarea ș.a.m.d.

La Snagov au fost prezente componentele societății, s-au dezbătut aceste probleme, s-au pus, nu spun dacă a fost corect sau nu, dar cel puțin s-au formulat întrebări și cerințe ale lumii practice și ale celei teoretice, de cercetări; cu toate acestea, nu s-au dat încă răspunsurile așteptate de lumea practică. Din păcate, a mai trecut un an și înțeleg de la dvs. că ați avut o colaborare în ultimele luni cu Ministerul Industriei nu prea fructuoasă; noi n-am avut-o, vă spun ca membru ADER, nici anul trecut, deși am încercat, și nici acum, adică patronatele, asociațiile profesionale, societatea civilă se asociază la ceea ce ați subliniat dvs.

Au avut loc doar câteva contacte, trebuie să le apreciem, cu câțiva miniștri, inclusiv cu ministrul industriei, însă au fost foarte scurte și nu am realizat aprofundarea dorită a problemelor concrete. De aceea, propunerea dvs. de a forma un grup în care să intre multe componente ale societății civile și de a realiza această conlucrare cu factorii guvernamentali mi se pare deosebit de utilă, importantă și pentru cei care guvernează.

Lumea așteaptă din partea organelor guvernamentale să spună care sunt direcțiile de bază ale dezvoltării industriei, care sunt politicile industriale ce vor fi urmate, care vor fi instrumentele utilizate pentru a sprijini dezvoltarea industriei. Sigur, noi n-am terminat procesul de ajustare, care este o componentă esențială a politicii industriale, nu se poate discuta fără un asemenea proces în această perioadă, dar el trebuie combinat cu alte procese (adică să nu așteptăm să se termine procesul respectiv pentru că în unele țări se finalizează mai devreme, iar în altele mai târziu), cu acțiunea de dezvoltare, care înseamnă, concret, politici de investiții care necesită să fie susținute; aici răspunsurile sunt foarte puține, zilele acestea se încearcă să se dea un anumit răspuns prin legea investițiilor directe. Noi am avut un proiect al ADER care a fost înaintat Parlamentului, dar ce am văzut în presă diferă sensibil de proiectul propus, care cuprindea mult mai multe măsuri în domeniul facilităților.

În orice caz, a vorbi despre politica industrială presupune, mai întâi, să ne lămurim asupra instrumentelor utilizate, pe ramuri, pe sectoare și pe produse, cel puțin pe termen mediu, dacă nu se poate pe termen lung. Dacă nu se dau răspunsuri la aceste probleme, va fi foarte greu să continuăm. "Mai avem o industrie, avem un capital real, ce facem? Pentru că eu vreau să vă spun că și la Snagov, dacă vă amintiți, a fost o confruntare interesantă, dar fără finalitate: s-a prezentat un model agraro-turistic la care au fost reacții diverse. La ora actuală cam tot așa se procedează. Trebuie să ne lămurim, la ora actuală, în industrie, care sunt ramurile și subramurile care urmează să fie ajustate, dar și dezvoltate în continuare. Întrebarea care a fost și rămâne: abandonăm total construcția de mașini, petrochimia, chiar și metalurgia? Ce se spune despre metalurgie?"

Dacă privatizăm sau nu privatizăm Combinatul de la Galați? Eu vă spun, după 4 ani cât am lucrat la BCR în finanțarea activităților combinatului și cunoscând multe probleme, mi se pare că exact pe dos se pun problemele aici. Problema este nu dacă se privatizează sau nu, ci să se dea răspunsul la întrebarea: cât din actuala industrie siderurgică poate să rămână în funcțiune? Pentru că ceea ce nu s-a spus la Snagov și nu se spune nici acum, de aceea ezită unii factori decidenți să se întâlnească și cu dvs., și cu noi, este că aceia care au participat la dezbateri au avut discuții foarte concrete la UE, pe diverse sectoare și ramuri, dar nu le transmit, ceea ce este o eroare pentru că societatea trebuie să știe: vrem să mai ținem Combinatul de la Galați să producă 4-5 milioane de tone pe an? Să se spună! Vrem să producă numai 3 milioane? Să se spună! Toate acestea trebuie gândite și spuse. Ni s-a întâmplat că au plecat de acolo reprezentanți guvernamentali - nu e vorba de guvernarea asta pe care o criticăm acum, e vorba de cea dinainte - și cu grupuri din Franța și din Germania au convenit asupra unui anumit nivel de producție pe care și l-au asumat. Grupul care însă susținea Sidex, care era unul australiano-englez cu care mai lucrasem, care finanța și aducea și materii prime, în momentul în care ni s-a spus că sunt limite în ceea ce privește producția, a luat poziție și a declarat că nu există nici un fel de limite. Au mers la Piața comună, au discutat și când s-au întors au spus: probabil dvs., aici, v-ați autolimitat sau ați avut niște discuții în afara Pieței comune.

Aș vrea să spun că este important, în promovarea acestor studii pe care le-ați elaborat, că ea nu poate fi făcută fără organisme guvernamentale.

În ceea ce privește IMM-urile, este de precizat care este poziția noastră față de marile unități economice din industrie. "Botezul" acesta cu giganți, mamuți industriali ș.a.m.d. ne dezavantajează din toate punctele de vedere și ca țară, pentru că în lume procesul de concentrare a capitalului și de centralizare este unul extraordinar, fiind acum practicat inclusiv prin politici nu numai la nivelul Pieței comune, ci și în fiecare țară membră a UE. Noi mergem pe linia aceasta: după ce am condamnat ramuri, subramuri, condamnăm în continuare toate marile unități economice? Atunci cum ne apropiem de UE? Dacă discutăm despre competitivitate în sensul cel mai larg, vom vedea că aceasta, în condiții normale, se realizează acolo unde există forță economică, tehnologică, financiară. Iar cine studiază cu adevărat economia și IMM-urile va vedea că acestea prosperă în măsura în care sunt în relații organice cu marile unități economice. Acesta nu e un secret, îl aflăm de la fiecare unitate mică sau mijlocie care are legături cu un anumit grup de mari unități productive. Este una dintre marile probleme la care va trebui să se răspundă, pentru că numai condamnarea aceasta că unitățile mici sunt căpușe nu ne aduce beneficii și nici nu răspunde la adevărata problemă. Pentru că va trebui să ne întoarcem la starea de fapt și să facem și aprecieri pentru toate cele trei perioade sau cicluri de guvernare.

Noi trebuie să mai dăm un răspuns absolut necesar la întrebarea: ce s-a întâmplat în ultimii patru ani? Trei ani de politică de descreștere economică programată au afectat, în primul rând, producția, care a scăzut cu 26%, iar în anul electoral 2000 s-a întâmplat ceva. Eu salut orice creștere, dar trebuie să ne uităm

la fond. Dacă analizăm ramurile și sectoarele și ne uităm la scăderile din cei 3 ani anteriori de 40, 30, 50% și găsim apoi anul 2000 dintr-o dată cu vârfuri de 15, 20, 25%, trebuie să căutăm un răspuns. Ce s-a întâmplat în anul 2000? Toate subramurile condamnate timp de 3 ani, în anul 2000 au devenit dintr-o dată performante și prospere? Cine a studiat anul 2000 vede că s-a înregistrat un salt enorm în nivelul importurilor care au susținut această creștere. A fost un fapt pozitiv, a fost unul negativ? În ansamblu, eu zic că a fost pozitiv, dar sigur că trebuie să reanalizăm și să vedem de ce a fost posibil. Ce s-a întâmplat în anul 2000 de am realizat aceste salturi uluitoare? Se încadrează acestea în conceptul general pe care vrem să mergem, de creștere durabilă?

Și mai este un punct la care mâine s-ar putea și dvs. să fiți întrebați. Oare politica de lichidare și falimentare a întreprinderilor industriale, și nu numai, ca politică directă a statului, este cea mai potrivită pentru actuala etapă și, în general, pentru economia de piață? Sau și aici trebuie procedat altfel? Pentru că acum probabil că din nou actuala guvernare va proceda cum a făcut și cea anterioară și va spune: ori faci privatizare, dacă nu, lichidare! Dar lichidarea este o pierdere multiplicată față de o întreprindere care are în momentul de față anumite pierderi sau credite neperformante.

Prof. dr. Sorica SAVA,
Institutul Național de Cercetări Economice

Întrucât în discuțiile de astăzi s-a folosit termenul de industrie în dublu sens - de "industry", care în literatura anglo-saxonă înseamnă activitate productivă, și de industrie, ca un tip specializat de activitate - mi se pare necesar să acordăm atenție acestui fapt, mai ales când studiem diferite materiale redactate în limba engleză.

Referindu-mă la activitatea industrială propriu-zisă, cred că ceea ce este important pentru România în etapa actuală și pe viitor sunt opțiunile sectoriale, definirea riguroasă a obiectivelor și a mijloacelor de realizare a acestora. În țările membre ale Uniunii Europene, spectrul politicilor industriale se deplasează între două tipuri:

- în cazul economiilor cu activități industriale competitive, capabile să se adapteze în mod constant la schimbările tehnologice, politicile industriale sunt orientate către dinamismul industrial;
- în cazul unor situații dificile din punct de vedere structural și competitiv (declinul unor ramuri etc.), politicile industriale sunt orientate către surmontarea dificultăților și reducerea incertitudinilor prin conlucrarea dintre sectorul privat și sectorul public.

De aici și cele două tipuri de abordări ale politicii industriale: politica industrială de piață și politica industrială directivă.

După experiența țărilor dezvoltate, fiecare tip de politici industriale își au

avantajele și limitele lor; esențial rămâne însă faptul că activitățile publice se implică în promovarea tehnologiilor de vârf, sporirea competitivității, soluționarea unor probleme sociale pentru ramurile în declin ș.a.

Experiența țărilor UE relevă că alegerea tipului de politică industrială nu este încă o opțiune tranșantă la nivel național și comunitar, promovându-se mai degrabă politici industriale mixte, respectiv cu elemente de la ambele tipuri.

De pildă, în multe țări membre ale OCDE s-au promovat politici industriale de inspirație din primul tip, incluzându-se însă și acțiuni specifice ale autorităților publice .

În UE, crearea pieței unice trebuia să ducă în prima fază la armonizarea politicilor industriale și, ulterior, la politici comunitare.

Pentru România, acum și mai târziu, ar fi potrivite politicile industriale mixte, și de piață, și de directivă, și, în grade diferite, și ofensive, și defensive. Importante sunt măsurile incitative ale autorităților publice, menite să favorizeze adoptarea de către firmele private a unor decizii de eficiență și de sporire a competitivității.

Ținând cont de starea economiei noastre și mai ales de etapa de transformare sistemică a societății noastre, politica industrială trebuie abordată prin excelență ca politică de ajustare structurală ale cărei efecte se manifestă pe termen mediu și lung, adică cel mai devreme după doi ani de la lansarea și aplicarea unor măsuri.

Silviu SÂRGHI,
consilier pentru Dezvoltare Industrială,
Ministerul Industriei și Resurselor

Am să fac câteva remarcă la filipica domnului academician, referitor la Ministerul Industriei și Resurselor, în general. Nu am mandat să reprezint ministerul, am venit aici printr-o invitație care nu explică prea mult ce se va întâmpla aici. Dacă ar fi existat înainte un material mai detaliat, altul era nivelul de prezentare, alta era și pregătirea noastră la această dezbatere.

Prin forța lucrurilor, lucrez în mai multe medii, nu neapărat ca structură intelectuală, ci ca preocupări: la nivelul ministerului o colaborare cu Direcția de Integrare Europeană, cu patronatele, syndicatele, unde au loc discuții pe care ministerul le face constant, pentru a vedea ce poate culege și introduce în politicile sectoriale și în strategii, dar și cu întreprinderile. Aș vrea să remarc o diferență teribilă de limbaj. Cu cât ne apropiem de conceptele abordării europene, cu atât limbajul devine mai teoretic, mai general, mai dificil, cu expresii și cuvinte care uneori sunt de neînțeles pentru cei din întreprinderi, syndicate, patronate. Și aceasta este una din dificultăți. Eu știu că există o continuitate în abordarea politicilor strategiei. Dl. Prisecaru, acum câțiva ani, spunea că strategia este o chestiune pe termen lung,

care depășește un guvern, două, dar ea trebuie să fie continuă, eventual să gliseze pe niște principii cunoscute. Țara noastră știu că are o astfel de politică. Documentul de strategie înaintat la Bruxelles are consensul tuturor partidelor, este făcut împreună cu Academia, s-au organizat o serie de comisii, s-a lucrat serios la acel concept de aplicare a conceptului de economie durabilă în România. Și eu am aceste materiale pe care le-am conspectat și le-am rezumat. Mă surprinde ideea aceasta de ruptură. Eu știu că este o continuitate de idei.

Orice politică, cu cât este de nivel mai înalt și vrea să depășească granițele unei țări, devine mai generală. Dacă luăm principiile politicii industriale europene, vom vedea că ele sunt un fundal general pe care îl găsim și în politica noastră economică și industrială, dar care nu dă niște jaloane foarte precise. Dacă luați politica unei mari companii europene, veți vedea că există termeni mult mai pragmatici. În primul caz se vorbește de climat concurențial, prietenos, iar în politica de firmă vom găsi elemente aproape agresive. Această contradicție s-a văzut și aici. Eu sunt integrat în activitatea ministerului din luna martie a acestui an și cu această ocazie lucrez împreună cu dl Grigorescu la strategiile sectoriale; există Direcția de Integrare Europeană, coordonată de dl secretar de stat Mihai Berinde, care lucrează la documentul de politică industrială. Am găsit în minister un document, *Politici industriale*, care a fost discutat într-o versiune inițială cu vechiul guvern. Aici sunt prezente toate componentele din conceptul dezvoltării durabile, IMM-uri, climat favorabil, dar nimic despre politici sectoriale. Apoi, am înțeles de ce. Din discuțiile cu cei de la Uniunea Europeană, nu toți acceptă ideea de politici sectoriale foarte adâncite. Această stare de fapt se datorează și diferențelor de nivel. Noi suntem o economie în curs de a deveni funcțională ș.a.m.d.

La acest document se lucrează în prezent și el se bazează pe cooperarea cu sindicatele, patronatele, pe valorificarea tuturor materialelor de care v-am vorbit și a tot ce s-a elaborat în țară, în această zonă a politicilor industriale. S-a discutat și la Bruxelles, dar nu ca o formă finală, ci ca o întrebare de tipul "mergem bine?", urmând ca atunci când se va ajunge la o versiune oarecum finită, aceasta să fie distribuită și discutată cu toți factorii implicați – sindicate, patronate, alte ministere.

Ce obiectiv pui într-o politică industrială? Obiectivul este cel din Programul de guvernare – creșterea competitivității industriei românești -, dar, după părerea mea, acesta este mult prea general dacă nu îi pui o ștachetă: competitivitate până unde? În Programul Guvernului se preconizează relansarea industriei românești și oprirea declinului. Noi am introdus toate componentele relevate aici, adică restructurarea selectivă, dezvoltarea sectoarelor cu avantaje competitive etc.

Programul de măsuri care susține politica industrială este, din păcate, lacunar și se va completa din colaborarea cu ministerele, pentru că aportul patronatelor și al celorlalte organisme este foarte inegal. Cu cât o industrie trece mai mult spre privatizare, parcă și patronatul alunecă și nu avem de-a face cu agregarea necesară. Industria de medicamente nu are un patronat cu care să poți discuta. Poți discuta numai ce greutăți au, și nu ce strategie și politici au. În paralel, direcțiile de specialitate din minister, coordonate de dl. Iliescu, au elaborat documente grupate pe codurile CAEN, numite "Strategie industrială". Ele sunt studii care valo-

rifică și analize mai vechi, sunt făcute pe concepții moderne, cu analiză SWOT, puncte tari, puncte slabe și vizează exact ce s-a discutat aici. La diagnoza sectorului vă citez din cuprinsul orientativ pe care l-am dat: Diagnoza sectorului în perioada 1989-2000 și prognoze: diagnoza tehnologiilor și produselor, analiza restrukturării sectorului, structuri de producție, proprietate, forță de muncă. La această analiză comparativă și la altele, din păcate, nivelul de detaliere și analiză este foarte diferit. Acolo unde institutele de ramură mai au legături cu patronatele, mai lucrează încă nu știu ce sistem de finanțare sau voluntar. Noi am încercat să cerem în strategie stadiul pregătirii în vederea aderării europene. Deci ministerul este implicat și lucrează la aceste strategii, din păcate, nu cu rigoarea și cu unirea forțelor din o serie de cauze și organizatorice, și de comunicare, și de potențial. Acesta este stadiul și acestea sunt preocupările Ministerului Industriilor și Resurselor.

La ora actuală avem un Minister al Integrării Europene, avem secretariate de stat ale integrării europene în toate ministerele, avem direcții de integrare europeană și, vă rog să-mi spuneți, acest organism (UE) cu cine lucrează în jos, pe plan orizontal ș.a.m.d.? Camerele de Comerț au ceva, au câte un compartiment omolog fiecare, marile întreprinderi nu știu să aibă, restul întreprinderilor nu mai vorbim. Patronatele, de asemenea: oamenii aceștia sunt școliți, sunt umblați, au studiat, au limbaj european, gândesc bine, poate prea bine. Trebuie create structuri, oamenii trebuie școliți, instruiți, trebuie creat un climat, este necesară o schimbare de atitudine, o schimbare de mentalitate.

Ce am auzit aici este foarte interesant, foarte util și bine ar fi să pătrundă în toate mediile, la întreprinderi, la societăți. Chiar și pentru noi ar fi util, pentru că materialele noastre sunt vechi și eu promit să încerc să stimulez o mai bună colaborare, o mai bună cooperare și vă asigur că starea de spirit și dorința celor din minister este de cooperare. Vă mulțumesc.

Florea DUMITRESCU,
Alianța pentru Dezvoltare Economică
în România

Apreciez foarte mult cele trei referate pe care le-am ascultat astăzi și țin să felicit autorii lor pentru conținutul și ideile prezentate aici într-o problemă atât de importantă.

Aș vrea să mă refer pe scurt la câteva probleme. În primul rând, ca să putem să elaborăm o strategie a industriei, trebuie să vedem care este situația actuală în domeniul industriei. Acum o lună, noi am beneficiat de o lucrare foarte importantă, *Cartea albă a guvernării*, unde sunt trecute în revistă toate sectoarele economice, toate domeniile din industrie. Primul-ministru a dat o ordonanță prin care s-a precizat ca fostul guvern și fiecare minister care și-a încheiat activitatea să facă o dare de seamă asupra domeniului în care a gestionat. Noi am primit *Cartea albă a guvernului*. Acum câteva zile am primit *Cartea albă a domeniului sanitar*, vom primi și *Cartea albă a agriculturii*, care este la tipar. Eu cred că

domeniul agriculturii este un domeniu deosebit de important și în care au avut loc atâtea prefaceri, mai mult negative decât pozitive, în acești 11 ani. Cred că este necesară o carte albă unde să ni se prezinte care este stadiul actual al industriei românești. Noi nu știm precis câte întreprinderi au fost închise în ultimii 10 ani, câte întreprinderi sunt în lichidare, câte întreprinderi sunt în faliment, ce se mai poate revigora și redresa și, în aceste condiții, discutăm degeaba. Dacă opinia publică va lua la cunoștință de această lucrare, cred că este un lucru foarte important. S-a subliniat aici de dl. academician Aurel Iancu că nu avem o strategie. Dl. consilier a spus că există o strategie care trebuie continuată. Nu există o strategie. În Strategia de la Bruxelles s-a trecut un singur rând; se va elabora o lucrare privind politicile industriale. În planul de acțiune publicat recent în "Monitorul Oficial" pe baza Programului guvernamental, mă așteptam să văd ce are guvernul actual ca obiectiv în legătură cu industria. Nu se spune altceva decât ce se face în domeniul Petrom, că Petrom se va privatiza cu 10%, că în domeniul gazelor vom face cutare și cutare... și se încheie că vom reduce arieratele, că se vor lichida întreprinderile care au 85% datorii față de active. Dacă luăm situația în care ne găsim la ora actuală, când blocajul financiar a distrus toată economia, inclusiv industria, este foarte greu să facem o strategie, să vedem care mai sunt întreprinderile viabile, care ar putea să mai fie revigorate. Blocajul financiar a paralizat totul, de la aprovizionare până la desfacere, inclusiv investițiile, privatizarea, reforma în ansamblu. Blocajul financiar a compromis toate politicile duse de restructurare, de privatizare și, în ultimă instanță, reformele din România.

Problema pe care o ridic și care trebuie arătată domnului ministru al industriilor este că trebuie să vedem ce facem cu acest blocaj financiar. Din cauza blocajului financiar suferă bugetul statului care are de încasat 100 000 miliarde de lei, mai mult de jumătate decât veniturile prevăzute în bugetul pe acest an. Din această cauză investițiile în România sunt la pământ, pentru că dacă nu încasează, nu fac fondul de investiții, fondul de dezvoltare. Se aplică acum o politică nouă – să oprim energia electrică, să oprim gazele etc. Problema este că guvernul care patronează activitatea întregii economii ar trebui să se așeze la masă împreună cu Banca Națională și să vadă care este dezastrul, să se stabilească niște măsuri și să încerce să facă cât de cât lumină.

Domnule consilier, mă adresez dumneavoastră, ca reprezentant al ministerului; vreau să vă spun că referitor la programul acesta al guvernului sunt prevăzute măsuri foarte bune, cu excepția politicilor industriale. Dar unde sunt prevăzute măsurile de revigorare a întreprinderilor, de revigorare a creditelor în economie, măsuri care ar fi trebuit aplicate în primele 6 luni de guvernare? Societatea civilă, în numele căreia vorbesc acum, așteaptă ca aceste obiective cuprinse în program să fie demarate prin elaborarea de legi, de norme care să planifice politicile și mecanismele din economie; așa cum se spunea în *Cartea verde*, guvernul trebuie să se așeze, să regândească politicile aplicate până în prezent. În *Cartea albă* care a fost dată difuzării se scrie: unul dintre elementele cele mai negative îl reprezintă nocivitatea acestor politici. La pagina 167 se spune "este esențial să se regândească politicile economice, monetare, fiscale și valutare". Vă mulțumesc.

Elena TUDOR,
director executiv, reprezentant al
Federației Patronale din Industria Ușoară
– Industria pielăriei și încălțăminte

Prezența mea la această întâlnire îmi este de un real folos. Apreciez conținutul materialelor prezentate și aș vrea să vin în completarea celor spuse de domnul academician Aurel Iancu. Subscriu și cer scuze domnului consilier Sârghi, știu că toată lumea are bunăvoință și va ține seama de punctul nostru de vedere, dar trebuie să spun că patronatele nu au fost consultate în măsura în care ar fi trebuit să fie și n-au avut un cuvânt decisiv în elaborarea strategiei.

În ceea ce ne privește, putem să vă dăm niște date concrete. Deși am solicitat Ministerului Industriei și Resurselor, respectiv Direcției Generale conduse de dl Mocanu, să fim implicați în elaborarea strategiei, pentru că sunt mulți din cadrul consiliului de conducere al patronatelor mult mai avizați și mai pregătiți pentru elaborarea strategiei decât personalul din direcția respectivă; ni s-a spus că se lucrează la strategie, ni s-a cerut să precizăm ce materiale avem să le dăm și aflăm că s-a elaborat o strategie sectorială fără să fim consultați. Nu putem să adunăm toți membrii comisiilor de conducere a federației, toți specialiștii care sunt privatizați aproape 100% și să îi ducem acolo. Era mai simplu dacă veneau la noi și ne spuneau simplu: "Fraților, trebuie să facem strategia sectorului!" și era mai eficient și mai bine pentru ambele părți. Aveam cu toții un singur punct de vedere coerent, pe care noi îl împărtășeam și îl susțineam. Mai avem o supărare - încercăm să ajungem la domnul ministru Dan Ioan Popescu și dânsul nu și-a făcut timp să se întâlnească cu noi, deși suntem o ramură reprezentativă, avem peste 400 de mii de salariați și aducem peste 35% din exportul țării. Avem argumente că și lohn-ul are părți pozitive. Faptul că exportăm pe piețele UE - Franța, Anglia, Germania - extrem de pretențioase este grăitor și nu ne jenăm să spunem că suntem croitorii și cizmarii Europei!

În ceea ce privește punctul de vedere al domnului academician, vreau să spun de ce patronatele nu sunt implicate în elaborarea strategiilor: pentru că nu există o lege a patronatelor. Această lege stă de doi ani în comisiile parlamentului și un grup de interese face să nu apară. Măcar căzuserăm cu toții de acord că bună, rea, legea trebuia să apară, pentru a avea o bază în determinarea guvernului să ne ia în considerare. În ceea ce privește ideea proiectului de perfecționare, sper să influențăm cumva. Nici legislația nu susține activitatea de perfecționare. Câte firme apelează în România la consultanță? Dar toate fondurile PHARE, cum au venit, așa au plecat pentru onorariile consultanților străini. Întrebați dumneavoastră Academia, toate institutele, dacă cei care s-au specializat în afară sunt valorificați la ei acasă. Aici putem concluziona cu toții că nu avem loc la noi acasă. Legislația nu stimulează această latură a activității.

Noi, patronatul, luptăm să facem un Institut al Federației Patronale și toate federațiile patronale interesate ar fi putut foarte simplu să rezolve această problemă. Sunt încă multe interese, chiar la guvern, să nu se deștepă prea multă lume deodată!

Florin TUDORIE,
director, Ministerul pentru Întreprinderile Mici
și Mijlocii și Cooperatie, Direcția de analize,
sinteze, strategii și politici pentru IMM

Vă mulțumesc pentru invitație și țin să apreciez materialele prezentate ca fiind foarte valoroase, singurul dezavantaj fiind că acestea ar fi trebuit să fie distribuite la toată lumea; nici acum nu este târziu, știu că este dificil, dar măcar pot fi difuzate prin procedee electronice, e-mail, pentru a se asigura viitoare discuții interministeriale.

Atât cercetătorii Academiei Române, cât și colegii din celelalte institute de cercetare se plâng că nu sunt implicați. Noi lucrăm la o strategie de dezvoltare a sectorului IMM, am făcut o schiță-cadru și invit atât Academia, cât și institutele de cercetări să ne sprijine în această activitate. Sper ca la viitoarea întâlnire să pot confirma că am fost sprijinit, să nu existe numai bune intenții, ci să putem colabora efectiv; în lunile septembrie-octombrie, această strategie ar trebui finalizată și înaintată guvernului și atunci am putea sublinia contribuția Academiei și a institutelor de cercetare la elaborarea ei. Suntem deschiși la orice colaborare, apelăm la experiența dvs. pentru a finaliza acest demers complex și important.

Aș vrea să exprim mulțumiri domnului academician și colaboratorilor domniei sale pentru faptul că au venit la ADER și ne-au prezentat informații prețioase, nouă, celor interesați în elaborarea unor politici industriale în România, angrenați fiind în procesul de integrare în Uniunea Europeană.

În legătură cu cooperarea noastră cu Ministerul Industriei și Resurselor și cu alte ministere, aceasta nu s-a putut realiza cum am fi dorit; totuși, cred că s-a făcut mult de când este noua guvernare și toate aceste întâlniri realizate au fost utile pentru toate părțile. Mesajul care aș dori să fie transmis domnului ministru al industriilor este cel la care s-a referit domnul academician. Ne-am convins că la Academie există forțe științifice care abordează probleme foarte importante referitoare la politicile industriale. Au fost informații foarte valoroase, foarte precise, noi toți am beneficiat și pot beneficia și cei din Ministerul Industriei și Resurselor dacă se găsește timp pentru o colaborare cum trebuie. Eu am reținut și o observație, că patronatele nu sunt structurate și organizate. Acolo la Ministerul Industriei am participat timp de două luni, după dezbaterile de la Snagov, la elaborarea unei lucrări privind politica industrială și, când ne-am apropiat de finalizarea lucrării, conducătorii de atunci nu au mai acceptat-o! Avem materiale în care s-a spus clar (la Snagov eram sub presiunea unui termen) că această parte a lucrării privind politica industrială nu a fost încheiată și că în două luni urma să se finalizeze. S-au făcut alte comisii care au finalizat lucrările pe o bază consensualizată. Dar lucrările au stagnat și totuși trebuie să elaborați o lucrare de ansamblu privind economia națională, industria, împreună cu Ministerul Industriilor. De asemenea, rămân la părerea că Alianța pentru Dezvoltare Economică în România vrea să colaboreze cu toate organisme ca o componentă a societății civile, dacă există structuri bine organizate și specializate de conlucrare. Sunt experți în domeniul economiei care exprimă opinii, sugestii și propuneri valoroase ce pot fi luate în considerare la ela-

borarea unei politici coerente și realiste, pe care o așteaptă cu profund interes întreprinzătorii de la organismele guvernamentale. Dacă se va reuși acest lucru va fi foarte bine și este necesar să se cunoască ce gândesc organele care guvernează și conduc toate activitățile acestei economii.

Încă o dată, sunt multe probleme care ne-au fost puse și au rămas deschise încă de la Snagov, de exemplu, care este conceptul de **politică neutrală** și unde este locul pentru politicile active sau practice, pe verticală. Este foarte important, pentru că la Snagov s-au respins! Eu am dat un text – dacă vreți să fiți susținuți de sistemul de credit bancar, n-avem să facem altceva decât să aplicăm politici de credit industrial, agricol, pentru IMM-uri. Am dat o formulare care nu a fost cuprinsă nicăieri, pentru că din păcate, în acea strategie, în câteva locuri era preconizată numai politica neutrală.

Problema care rămâne până intrăm în Uniunea Europeană, în anul 2007 sau 2010, este să putem să avem politici neutre, dar nu numai. Am înțeles că este un pas pozitiv făcut de noul guvern, că este loc pentru politici sectoriale și în perioada până intrăm în UE. Academia a făcut foarte mult, la Ministerul Industriei sunt foarte multe informații și cred că este bine să fim implicați mai mult în procesul de cunoaștere. Noi scriem despre politici protecționiste, politici proactive, dar la toate acestea există niște limite. Este loc pentru negocieri. Mulțumesc pentru toate informațiile de la Academie. La discuțiile de la Ministerul Integrării a apărut un dialog neplăcut între noi și sindicate, pentru că m-am convins și atunci că sindicatele nu sunt informate de foarte multe lucruri. Cred că ceea ce s-a promis, că se vor găsi aceste forme consultative de cooperare de către toate organismele societății noastre, se va rezolva și cred că vom reuși să acționăm mai bine pentru dezvoltarea economică actuală.

Pentru noi, filosofia fundamentală este creșterea economică și dacă guvernul actual merge în această direcție, va avea toată susținerea. Teama mea este ca nu cumva în materie de creștere economică să se facă un pas înapoi, căci dacă am pierdut ceva în cei patru ani este că s-a abandonat total filosofia creșterii economice programate. Noi salutăm *Cartea albă* și o înțelegem ca un angajament al forțelor care ne conduc pe baza votului populației, că există o hotărâre fermă în ceea ce privește creșterea economică.

Dr. Mario DUMA,
vicepreședinte, Camera de Comerț și Industrie
a României și a Municipiului București

Mulțumim tuturor participanților și dați-mi voie să spun și eu câteva considerații în încheiere.

Doresc să exprim aprecierea față de referatele prezentate. Regret amărăciunea referitoare la colaborarea ministerelor cu patronatele pe teme de conținut, observații, remarcă. Înțeleg că, pe parcursul expunerii referatelor, am constatat cât de bine sistematizată este problematica prezentată, inclusiv chestiunea neutralității. Este foarte important ca și teoretic să fie clarificate conceptele. Noi nu

ne putem juca cu tabelele provenite din practică. Chiar în cadrul acestei strategii s-au aruncat cuvinte cu un anumit înțeles, au fost exploatate unilateral și dogmatic și au fost adoptate principii fără a fi discutat conținutul, profunzimea lui, și pe urmă au fost aplicate. Este important ca, pe lângă ceea ce fac practicienii din patronate, din ministere, să ascultăm cuvântul teoriei, al cercetării științifice în clarificarea științifică a conceptelor cu care operăm.

În legătură cu patronatele, am discutat cu dl secretar de stat Mocanu care a spus că trebuie să colaborăm mai mult, a spus că noi colaborăm cu Compirom, dar acesta este unul din patronate care cuprinde ansamblul industriei; dar sunt patronate pe ramuri, care au interese diferite, contradictorii, care trebuie armonizate. Ca vicepreședinte al Camerei, mi-au ieșit peri albi prin căciulă pe o problemă, că întotdeauna silvicultorii au o părere și forestierii au altă părere, că cultivatorii sfeclei de zahăr au o părere și producătorii altă părere, că în morărit și panificație unii au părere cu importul sau neimportul de grâu și agricultorii au altă părere ș.a.m.d. Adică între patronate, producătorii de resurse primare prelucrate în anumite stadii există contradicții economice care trebuie armonizate din punct de vedere al economiei naționale prin politici industriale. Dl. academician Tudorel Postolache a spus și în 1990, a spus-o și acum că s-a armonizat grosul și au mai rămas niște dosare, dar erau chiar dosarele care trebuiau armonizate. Au fost consensualizate problemele simple, cele de politici monetariste, dar lipsește armonizarea intersectorială. Metodologia și strategiile dumneavoastră sunt foarte bune, dar și ele trebuie făcute, dar și aici lipsește armonizarea intersectorială. Până nu se pun cap la cap toate patronatele, toate tipurile de patronate, Camera de Comerț și Industrie și patronatele sunt complementare. Patronatele sunt pe ramuri și Camerele de Comerț și Industrie sunt în profil teritorial, avem secții de industrie, de comerț, iar interesele sunt complementare. Aceste discuții sunt importante în interesul economiei naționale și în interesul unor orgolii. Dacă vorbim de orgolii, putem vorbi de orgoliile celor care nu vor să se consulte, care scriu referate și le înaintează ministrului la semnat și nu vor să mai existe alte puncte de vedere. Tot la acest capitol este și faptul că nu se dialoghează destul cu patronatele și cu societatea civilă. Cred că este foarte important să ne prezentăm o strategie proprie. Domnul C. Ciupagea, care nu este de față, a spus o frază care mi-a plăcut, că ar fi bine dacă România ar avea o strategie economică cel puțin cum au alții față de țara noastră, adică alții au anumite strategii și noi ar trebui să fundamentăm strategiile noastre economice, așa cum cer interesele economiei naționale. Cum aplicăm într-o economie de piață sau de tranziție prioritățile pe care le-am stabilit, armonizat și consensualizat. Nici o ramură nu poate fi 100% prioritară ca pe timpul autarhiei și nici o ramură nu poate fi 0. Sunt proporții, sunt criterii în politicile de implementare a politicilor care vor fi elaborate în politica industrială, în politica economică, în general.

Referitor la creșterea economică, i-am spus și domnului prim-ministru, pe vremea când era în opoziție, și a receptat cu atenție faptul că și creșterea economică din 1992-1996 nu a fost o creștere sănătoasă, nu că nu era pe stocuri, pentru că nici acum nu este mai mult sau mai puțin pe stocuri, ci a fost o creștere extensivă, fără progres tehnic, a fost o creștere pur cantitativă. Unde sunt restructurările de schimbare calitativă a structurii industriale ca să fie o creștere care să creeze premise pentru creșterea viitoare și pentru eficientizare? Sunt

multe probleme de aprofundat în care nimeni nu deține rețeta absolută și, numai consultându-ne cei care suntem pe diferite poziții, putem să adunăm experiență, și cu inițiativele, punctele de vedere și cunoștințele din diferite domenii le putem rezolva.

Vă mulțumesc și cer scuze domnului consilier Sârghi că a încasat în aceste discuții atâtea reproșuri, dar intenția a fost bună. Sper că această discuție a fost un început bun, în sensul conștientizării, din referatele prezentate, din introducerea domnului academician Aurel Iancu, a dificultății și complexității problemelor pe care le avem de soluționat și a faptului că nu ne vom putea permite să le soluționăm superficial, unilateral ș.a.m.d. Aceasta este legătura pe care o văd eu între referatele prezentate și tonul discuțiilor care au fost. Vă mulțumesc.



CENTRUL DE INFORMARE ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
Redactor-șef: Valeriu IOAN-FRANC

Redactori: Aida SARCHIZIAN, Ecaterina IONESCU, Mihaela BURUGĂ, Paula NEACȘU
Secretariat științific: Dan OLTEANU, Alexandra PURCĂREA
Machetare, tehnoredactare și concepție grafică: Nicolae LOGIN, Luminița LOGIN
Corectură și procesare text: Ortansa CIUTACU, Dorina GHEORGHE, Vali NEACȘU
