

Eugen DIJMĂRESCU
coordonator

PIAȚA UNICĂ LA 30 ANI



Centrul de Informare și Documentare Economică

PIAȚA UNICĂ LA 30 ANI



ACADEMIA ROMÂNĂ

Institutul Național de Cercetări Economice
„Costin C. Kirițescu”

INSITUTUL DE ECONOMIE MONDIALĂ

PIAȚA UNICĂ LA 30 ANI

Coordonator: Eugen DIJMĂRESCU



Coordonare editorială: Valeriu Ioan-Franc

Prezentare grafică: Luminița Login

Coperta: Nicolae Login

Toate drepturile asupra acestei ediții aparțin autorilor. Reproducerea, fie și parțială și pe orice suport, este interzisă fără acordul prealabil al acestora, fiind supusă prevederilor legii drepturilor de autor. Citarea în scop didactic sau științific este permisă cu menționarea expresă a lucrării și a autorilor.

ISBN: 978-973-159-290-9

Eugen DIJMĂRESCU, Simona MOAGĂR-POLADIAN,
Andrei RĂDULESCU, Iskra CHRISTOVA-BALKANSKA,
Monica Iulia OEHLER-ȘINCAI, Silviu CERNA,
Gabriela MIHAILOVICI, Alina-Cerasela AVRAM,
Amalia FUGARU, Sorin-Nicolae CURCĂ

PIAȚA UNICĂ LA 30 ANI

SINGLE MARKET AT 30

București
Februarie 2023

CUPRINS

ABREVIERI	9
CUVÂNT ÎNAINTE	12

PARTEA I: TREI DECENII DE FUNCȚIONARE A PIETEI UNICE

Capitolul 1. Piața unică – suport al funcționării și consolidării UE	17
1. Efecte pentru țările membre ale UE.....	17
2. Relațiile comerciale cu țările terțe.....	45
Capitolul 2. Economia României după aderarea la Uniunea Europeană....	54
Chapter 3. Bulgarian and Romanian industrial potential in the European Single Market	79
1. Stages of development of the EU Single Market (SM) – a manifestation of higher economic and production integration.....	80
1.1. <i>The Single market impact on the restructuring of EU industries.....</i>	80
1.2. <i>Growing economic problems in the Single market and the impact on the industrial sector</i>	85
1.3. <i>New EU industrial strategy aiming to strengthen the European Single Market.....</i>	91
2. Bulgaria and Romania industrial capacity – part of the EU Single Market	95
2.1. <i>Industrial specialisation of Bulgaria and Romania</i>	95
2.2. <i>Bulgaria and Romania and the role of the global value chains for integrating the Single Market</i>	97
3. Economic and industrial potential to overcome the structural differences of Bulgaria and Romania with the EU average level. <i>Performance and structural disparities of Bulgarian and Romanian economies</i>	102
Conclusions	108

Capitolul 4. Restabilirea încrederii în piața unică, temelia proiectului de integrare europeană	109
Capitolul 5. Finalizarea unificării europene: necesitate economică și opțiuni politice	139
1. Relația dintre politica monetară și politica fiscală.....	142
1.1. <i>Dominanța monetară</i>	142
1.2. <i>Propuneri de reformă</i>	149
2. Regulile fiscale.....	153
2.1. <i>Pactul de stabilitate și creștere</i>	153
2.2. <i>Un nou cadru fiscal european</i>	157
3. Transformarea programului <i>NextGenerationEU</i> într-un instrument fiscal permanent.....	160
3.1. <i>Componentele programului NextGenerationEU</i>	160
3.2. <i>Reforme necesare și posibile</i>	166
4. Concluzii.....	172

**PARTEA A II-A:
MEGATENDINȚE GLOBALE
ȘI FUNCȚIONAREA PIȘTEI UNICE**

Capitolul 6. Maturizarea estului european în condițiile creșterii tendințelor centrifuge și naționalismului.....	177
1. Ce s-a obținut până acum este o maturizare prin europenizare?.....	177
2. Cum au crescut tendințele centrifuge și cum s-a ajuns la naționalism – o posibilă explicație.....	180
3. Câteva posibile megatendințe de reconfigurare a raporturilor de putere	186
Capitolul 7. Capacitatea de funcționare a pieței unice versus economia verde	191
1. Contextul macroeconomic și capacitatea de funcționare a pieței unice.....	193
2. Economia verde.....	202
3. Megatendințe de adâncire coordonată a pieței unice	207
Capitolul 8. Independența europeană și soliditatea sistemului de plăți ...	218
1. Megatendință macroeconomică clasică: independența europeană și soliditatea sistemului de plăți depind de interacțiunea cu banca centrală ...	219

2. Megatendință microeconomică (digitală): independența europeană și soliditatea sistemului de plăți depind de condițiile de concurență echitabilă în spațiul UE între marii giganți non-UE și capacitatea companiilor europene de a inova	224
Capitolul 9. Suveranitatea economică în epoca globalizării.	
Coeziunea economiilor din zona euro versus non-euro	229
1. Suveranitatea economică în epoca globalizării – câteva megatendințe.....	229
2. Coeziunea economiilor din zona euro versus non-euro?	242
Capitolul 10. Europa în noua configurație a raporturilor de putere.....	245

**PARTEA A III-A:
INOVAȚIA, CHEIA COMPETITIVITĂȚII PE TERMEN LUNG
A COMPANIILOR EUROPENE**

Capitolul 11. Digitalizarea, atu al coeziunii pieței unice	271
1. Digitalizarea: cine plătește costurile?	271
2. Piața unică – catalizator al digitalizării	283
Capitolul 12. Corporații europene cheie	287
1. Sectoare vârf de lance ale superiorității europene.....	287
2. Saltul managementului corporațiilor de la statutul de campioni naționali la cel de campioni europeni	290
Capitolul 13. Cercetarea și dezvoltarea.....	297
1. Introducere	297
2. Nevoia de restructurare a politicilor publice în consens cu dinamica pieței globale.....	301
2.1. <i>Dinamica pieței globale</i>	302
2.2. <i>Restructurarea politicilor publice</i>	315
3. Situația cercetării-dezvoltării și inovării în România	323
3.1. <i>Analiză comparativă, conform clasamentului GII 2021 (WIPO, 2021)</i>	324
3.2. <i>Analiză comparativă, pe baza datelor disponibile la Eurostat</i>	335
3.3. <i>Analiză comparativă, pe baza datelor disponibile la Institutul Național de Statistică (INS)</i>	340
3.4. <i>Strategia națională și finanțarea europeană</i>	343

4. În loc de concluzii – aspecte legate de industria producătoare de microprocesoare.....	346
Capitolul 14. Blockchain-ul european de asigurare a infrastructurii serviciilor	351
1. Tehnologia blockchain. Principale repere	351
2. Obiective și aplicații ale <i>EBSI</i>	356
3. Implicații ale <i>EBSI</i> în Uniunea Europeană.....	365
REFERINȚE BIBLIOGRAFICE	370
THE SINGLE MARKET AT 30 (Abstract of the chapters written in Romanian)	401
ABOUT THE AUTHORS	464

ABREVIERI

AELS	Asociația Europeană a Liberului Schimb
B2B	Business-to-Business
BCE	Banca Centrală Europeană
BIS	Bank of International Settlements
BNR	Banca Națională a României
CAER	Consiliul de Ajutor Economic Reciproc
CCG	Consiliul de Cooperare al Golfului
CDI	Cercetare, Dezvoltare și Inovare
CE	Comisia Europeană
CECO	Comunitatea Europeană a Cărbunelui și Oțelului
CEE	Comunitatea Economică Europeană
CEF	The Connecting Europe Facility
CEFR	The Council on Foreign Relations
CEI	Consiliul European pentru Inovare
CFM	Cadrul Financiar Multianual
CJEU	The Court of Justice of the European Union
CoFE	The Conference on the Future of Europe
CPE	Comunitatea Politică Europeană
DID	Decentralized Identifier
DIGITAL	The Digital Europe Programme
DMA	Digital Markets Act, Actul legislativ privind piețele digitale în UE
DSGE	Dynamic stochastic general equilibrium, metodă de modelare macroeconomică
DST	Drepturi speciale de tragere
EBSI	European Blockchain Services Infrastructure
ECE	Europa Centrală și de Est
EFB	European Fiscal Board
<i>eID</i>	Electronic identification

eIDAS	Electronic IDentification, Authentication and trust Services
EBP	The European Blockchain Partnership
ESSIF	European Self Sovereign Identity Framework
ETS	Emissions Trading System, instrument pentru reducerea emisiilor de carbon în UE
FMI/IMF	Fondul Monetar Internațional / International Monetary Fund
G7	Grupul celor 7
GDPR	General Data Protection Regulation
HERA	The Health Emergency Preparedness and Response
IMCO	The Committee on the Internal Market and Consumer Protection
IMD	The Institute for Management Development
IMM	Întreprinderi mici și mijlocii The International Association of Trusted Blockchain Applications
INATBA	Applications
INS	Institutul Național de Statistică
IPCR	The Integrated Political Crisis Response
ISD	Investiții străine directe
IT	Information Technology
JCPOA	Joint Comprehensive Plan of Action
LVA	Lanțuri de valoare adăugată
MCS2	Mecanismul Cursului de Schimb 2
MIP	The Macroeconomic Imbalance Procedure
MRR	Mecanismul de Redresare și Reziliență
NATO	The North Atlantic Treaty Organization
NFT	Non-fungible tokens, jetoane nefungibile
NGEU	NextGenerationEU
OCDE	Organizația pentru Cooperare și Dezvoltare Economică Open Method of Coordination / Organizația Mondială a Comerțului
OMC	Comerțului
ONG	Organizație neguvernamentală
ONU	Organizația Națiunilor Unite
OTT	Over-the-top, tehnologie de distribuire a pachetelor de date prin internet
PAC	Politica Agricolă Comună
PE	Parlamentul European

PEE	Pactul Ecologic European
PIB	Produsul intern brut
PIU	Piața internă unică
PNRR	Planul Național pentru Redresare și Reziliență
PoA	Proof-of-Authority, mecanism de consens
POS	Point of sale
PSC / SGP	Pactul de stabilitate și creștere / The Stability and Growth Pact
PUD	Piața unică digitală
QE	Quantitative easing
QT	Quantitative tightening
RRF	Recovery and Resilience Facility
RST	Recomandările Specifice de Țară
SCG	Treaty on Stability, Coordination and Governance in the Economic and Monetary Union
SEBC	Sistemul European al Băncilor Centrale
SEPA	Single Euro Payments Area
SMEI	Single Market Emergency Instrument
SRM	The Single Resolution Mechanism
SURE	The European Instrument for Temporary Support to Mitigate Unemployment Risks in an Emergency
TFUE	Tratatul privind funcționarea Uniunii Europene
TPI	The Transmission Protection Instrument
UE	Uniunea Europeană
UEM	Uniunea Economică și Monetară
UNCTAD	The United Nations Conference on Trade and Development
UNGA	The UN General Assembly
VNB	Venitul național brut

CUVÂNT ÎNAINTE

2023 este anul în care PIAȚA UNICĂ împlinește 30 de ani de funcționare în formula cuprinzătoare a domeniilor către care ea s-a deschis. Interpretăm, de cele mai multe ori, dimensiunile acestei piețe ca fiind cele ale pieței interne a UE, cuprinsă între granițele celor 27, la care se referă și studiul de față. În fapt, piața unică europeană este mai cuprinzătoare, pe lângă membrii UE ea incluzând statele semnatare ale Acordului de instituire a Spațiului economic european (Islanda, Liechtenstein, Norvegia), precum și Elveția, prin multitudinea tratatelor sectoriale semnate. Suprafața căreia i se aplică regulile pieței unice acoperă aproape cinci milioane kmp, iar avantajele ei sunt deschise către o populație de cca 450 milioane persoane. Cele 31 de state participante la piața unică însumează un volum al PIB (estimarea FMI în World Economic Outlook Report, octombrie 2022) de 18 trilioane dolari, consacrand piața unică între primele trei mari puteri ale economiei mondiale.

Cu cele patru libertăți fundamentale – libera circulație a mărfurilor, capitalurilor, serviciilor și persoanelor – piața unică este, incontestabil, pilonul de rezistență al Uniunii Europene, originea acesteia și garantul viabilității sale. Niciun alt atribut al Uniunii Europene nu contribuie mai mult la existența ei decât piața unică și nu se poate imagina o Europă unită fără o piață comună. Cuprinderea pieței unice, prin numărul de consumatori, al companiilor prezente, prin volumul capitalului antrenat, diversitatea serviciilor suport și generatoare de afaceri, prin versatilitatea și calitatea forței de muncă justifică, pe de o parte, nevoia de protecție a pieței unice și, pe de altă parte, pe cea de afirmare a identității ei pe plan internațional.

Față de etapa premergătoare lockdown-ului cauzat de Covid-19 și a războiului declanșat la granițele Europei, rezistența la șocuri și sustenabilitatea pieței unice sunt, pentru întâia dată, confruntate cu severitatea unei stări de criză. Atunci când Comisia Europeană și statele

naționale s-au angajat financiar, prin suspendarea temporară a unor cerințe de sobrietate în disciplina gestionării deficitelor publice, să își arate solidaritatea cu întreprinderile și consumatorii, s-a produs dovada buneii înțelegeri a momentelor respective. Nici Comisia și nici guvernele naționale nu au fost însă capabile să ridice nivelul încrederii publice și să schițeze un „road map” credibil.

Când s-a născut ambiția realizării unei cercetări dedicate confruntării pieței unice cu megatendințele din economia mondială, autorii s-au gândit, cu precădere, la funcționarea pieței unice în condițiile preocupărilor privind economia verde, economia circulară, digitalizarea, avansul inteligenței artificiale, reșezarea raporturilor de concurență în condițiile creșterii spectaculoase a altor economii. Altfel spus, autorii erau dedicați cercetării capacității de răspuns a unui gigant economic la schimbările din economia globală.

Locul în care ne aflăm astăzi este, însă, cel al miopiei liderilor de pretutindeni, ai căror consilieri și instituții de informații nu au depășit pragul propriilor autosuficiențe. Amenințările la adresa unității pieței unice au izvorât atât din ciocnirea culturilor politice și diferențelor de treaptă pe care este plasată democrația pe scara valorilor în centrele de putere consolidate față de cele emergente, cât și din disfuncțiile capacității guvernelor de a acomoda politicile cu transformările adânci din societate, produse de evoluțiile tehnologice și ruptura dintre piață și acquis-ul pro-social al Europei continentale.

Dezamăgirea publicului european față de politicieni a crescut pe măsură ce lipsa lor de acțiune a fost ascunsă sub masca cerințelor europene, fapt ce i-a întărit și i-a întăritat pe adepții naționalismului și suveranismului. Nenumăratele sondaje de opinie, care încearcă să reacrediteze atitudinea pro-europeană a populației, sunt o replică palidă la transformarea așteptărilor din societate, care nu mai sunt sinonime cu încrederea în promisiuni. De altfel, față de trecut, când un partid era capabil să formeze singur guvernul, în prezent formula „marilor coaliții” este cea dominantă la nivelul Europei, iar ceea ce pare o soluție de exercitare a puterii nu este decât începutul drumului

„pierdem împreună”. Alternativă a fost și schimbarea denumirii formațiunilor politice, ca și cum haina ar schimba și năravul. A devenit evidentă ruptura dintre dinamica socio-profesională și educația bazată pe accesul la informație, pe de o parte, și vechea înțelegere a reprezentativității în exercițiul democratic. Este improbabil să plecăm de la prezumția că Europa, ca uniune de tip nou, bazată pe diversitate, poate fi o construcție performantă în pas cu vremea, dacă este dirijată prin forme instituționale care nu înglobează cetățeanul european. În circumstanțele promisiunilor actuale de primire de noi membri, crește nevoia de consolidare a funcționării pieței unice. Aceasta obligă camembrii ei să răspundă cu soluții viabile pe termen lung la disfuncționalitățile actuale ale întregii construcții europene.

Întâmplările cărora piața unică se străduiește să le facă față din 2020 încoace și față de care caută să găsească o mai bună capacitate de răspuns, ne-au determinat să nu pretindem că putem pune în fața cititorului o viziune proprie a modului în care piața unică va îngloba megatendințele din economie și le va îndrepta spre beneficiul actorilor ei. Nu poți da soluții economice problemelor născute din mediul politic instabil. Prin urmare, am ales calea unui evantai de eseuri ale unor autori care nu au fost încorsetați de cărarea către un singur „finish”. Cred în acest avantaj deoarece demonstrează, o dată în plus, că pluralitatea ideilor și interpretării fenomenelor stă la baza libertății de exprimare a opiniilor. Am inserat opinia unei cercetătoare de la Sofia, referitoare la performanța comparată a economiilor Bulgariei și României, țări admise concomitent în Uniunea Europeană, pentru a evita prezumțiile de părtinire din partea autorilor.

Le mulțumesc tuturor autorilor pentru curajul de a se fi avântat în desțelenirea unor procese în curs și îi felicit pentru că, indiferent de generație, împărtășesc pasiunea pentru Europa.

Coordonatorul lucrării,
Eugen Dijmărescu

PARTEA I:
**Trei decenii de funcționare a
pieței unice**

CAPITOLUL 1.

Piața unică – suport al funcționării și consolidării UE

Simona MOAGĂR-POLADIAN

”Piața internă a dat un impuls puternic afacerilor, mari și mici din UE. Progresul în ultimul deceniu a fost impresionant: multe bariere din calea comerțului au fost înlăturate și, în plus, beneficiile Pieței interne sunt susținute de moneda unică. Noi trebuie să continuăm astfel încât antreprenorii să obțină avantajul maxim prin implementarea promptă și corectă a legislației în toate statele membre, precum și realizarea infrastructurii necesare. Numai o piață internă eficientă va încuraja competitivitatea europeană”, Frits Bolkestein, Comisar UE responsabil cu Piața internă.

1. Efecte pentru țările membre ale UE

De la Piața comună a CEE la Piața internă unică (PIU) a UE

Încă de la semnarea Tratatului de la Roma, la 23 martie 1957, care a pus bazele Comunităților Economice Europene, s-a menționat obiectivul ca spațiul comunitar să asigure dezvoltarea armonioasă a tuturor statelor membre prin sprijinirea celor mai puțin dezvoltate regiuni europene. Piața comună constituie unul din principalele obiective ale Tratatului de la Roma, intrând efectiv în vigoare la 1 ianuarie 1968, odată cu uniunea vamală a CEE, când s-au eliminat cotele de export. Liberalizarea circulației mărfurilor, persoanelor și serviciilor era limitată de aplicarea în continuare a practicilor anticompetitive impuse de autorități. S-a considerat atunci că lipsa

unui progres semnificativ în ceea ce privește existența unei piețe comune este cauzată de metoda de armonizare legislativă, precum și de sistemul de vot practicat pentru deciziile adoptate în Consiliul European (vot cu majoritate calificată). Aceste prevederi europene au fost modificate pe parcurs de către Curtea Europeană de Justiție ca urmare a judecării unor procese¹ în care s-a decis că restricțiile cantitative de import ale UE sunt ilegale, introducându-se cu acest prilej principiul recunoașterii reciproce.

Dezbaterea politică din UE a dus la înlăturarea barierelor comerciale către mijlocul anilor '80, cu referire la comerțul intracomunitar. Arhitecții comunitari au văzut în Piața internă unică o construcție comună care poate contribui semnificativ la asigurarea prosperității și întregirii economice în interiorul granițelor UE.

Piața internă unică europeană sau, pe scurt, Piața internă, lansată în 1992 poate fi considerată ca o extindere a Pieței Comune al cărei obiectiv principal consta în eliminarea obstacolelor din calea comerțului liber, cum ar fi renunțarea la barierele fizice (inspecțiile de frontieră, barierele tehnice, respectiv barierele fiscale sub forma diferențelor dintre taxele indirecte și accize), precum și la restricțiile în ceea ce privește achizițiile publice între statele membre ale UE.

Încă din 1970, evoluția economiilor vest-europene indicau tendința de intensificare a interdependențelor economice intracomunitare. În plus, artizanii comunitari și-au propus să transforme uniunea vamală constituită deja în cadrul CEE, în uniune economică și monetară. La acea vreme, CEE era mai mult decât o uniune vamală, tinzând să devină o piață internă unică și, mai apoi, o uniune economică și monetară.

În cursul anului 1971 au continuat eforturile de uniformizare a condițiilor de desfășurare a comerțului dintre țările membre: Acesta este un moment istoric al Uniunii Europene deoarece a început

¹ Cazul 8 din 1974 și cazul 120 din 1978.

trecerea de la uniunea vamală la piața internă unică, precum și procesul de extindere a granițelor comunitare, prin aderarea de noi state membre. Prima extindere a avut loc către nord-vestul Europei, prin aderarea Marii Britanii, Danemarcei și Irlandei, ceea ce a sporit puterea economică a blocului european. Extinderea Pieței interne unice prin includerea celor trei țări, cu o pondere deloc neglijabilă în comerțul mondial, a fost de natură să sporească puterea economică și influența politică a blocului comercial european și Pieței comune în grupul țărilor capitaliste. Se poate spune însă că anul 1971 a scos în evidență interesele individuale ale țărilor membre ale grupării europene, punându-se pe planul al doilea interesele blocului comunitar.

Al doilea val al extinderii UE a avut loc din rațiuni mai mult politice, prin includerea în 1981 a Greciei, țară cu o structură economică mult diferită de cea a majorității statelor comunitare de atunci. Aderarea Greciei la Piața comună, de la 1 ianuarie 1981, a constituit obiectul unor intense preocupări în rândul analiștilor europeni. În plus, trebuie spus că organizarea comună de piață care acoperea în medie 95% din producția agricolă a nouă dintre statele membre ale Uniunii Europene, nu reușea în cazul Greciei să acopere decât 75% din producția sa agricolă. Tratatul de aderare al Greciei stipula acceptarea și aplicarea de către această țară a reglementărilor europene în materie de politică comercială adoptate de Piața comună. Privit retrospectiv, aderarea Greciei a însemnat în domeniul politicii comerciale, înlocuirea cadrului juridic în care se desfășurau relațiile comerciale ale țării cu reglementări adoptate de către organele competente ale UE, în principal Consiliul de Miniștri și Comisia Europeană.

În anul 1985, după 27 de ani de la crearea Comunităților Economice Europene (CEE), Consiliul European a adoptat Carta Albă, trasându-se pentru prima dată direcțiile de formare a Pieței interne unice prin lansarea „Programului 1992”. Anexa Cartei Albe cuprinde o prezentare completă a legislației cu privire la PIU, prin tratarea a 23 de domenii diferite. Carta Albă a ținut seama de respectarea următoarelor 3 principii:

- Concentrarea exclusiv asupra PIU;
- Obligativitatea măsurilor pentru toate statele membre ale UE;
- Implementarea măsurilor într-o primă etapă.

Doi ani mai târziu, la 1 iulie 1987, s-a semnat Actul Unic European, care a revizuit Tratatul de la Roma, fiind documentul care a primit acceptul tuturor celor 12 parlamente ale statelor membre ale CEE de atunci, specificându-se o primă descriere a Pieței interne unice: *un spațiu fără frontiere în care circulația liberă a mărfurilor, serviciilor, persoanelor și capitalurilor* să fie asigurată. Acest document, semnat la aproape 30 de ani de la intrarea în vigoare a Tratatului de la Roma, legifera îndeplinirea deplină a obiectivelor Pieței unice, având în vedere că, la acea dată, numai în domeniul agriculturii funcționa o piață comună, pentru celelalte schimburi comerciale fiind în vigoare numai uniunea vamală. Este important de observat că în acest document se stipula că piața internă este un spațiu fără frontiere interioare. Această descriere reflectă un progres spre aceea că, odată cu eliminarea ultimelor bariere fizice care separau piețele statelor membre, operatorii economici puteau acționa în aceleași condiții, indiferent de țara de proveniență din cadrul UE. PIU a evoluat din 1992 și până în prezent atât prin intensificarea schimburilor intracomunitare, cât și prin extinderea granițelor, numărul statelor membre crescând de la 12 la 28 și, prin ieșirea în 2020 a Marii Britanii, la 27, în prezent.

Actul Unic European a stabilit ca începând cu 31 decembrie 1987 Piața internă unică să devină realitate, stabilindu-se totodată introducerea sistemului de vot cu majoritate calificată pentru adoptarea modificărilor tarifului vamal comun, a liberei circulații a serviciilor, capitalurilor, precum și sfera de acoperire a legislației naționale. La termenul stabilit, aproximativ 90% din prevederile legislative specificate în Carta Albă Europeană din 1985 au fost adoptate, în mare parte prin regula majorității calificate.

Obiectivul de bază al liberei circulații a mărfurilor îl constituie asigurarea comercializării în condiții similare în toate statele membre

ale UE a oricărui produs fabricat în oricare dintre statele comunitare. În centrul implementării prevederilor Actului Unic European s-a situat armonizarea normelor tehnice și a regulilor de concurență², inclusiv deschiderea pieței achizițiilor publice.

Reuniunea de la Bruxelles a Consiliului CEE din februarie 1988 a avut drept scop clarificarea modalităților de aplicare a Programului 1992, desăvârșirea în linii mari a PIU, la sfârșitul anului 1992, întărind legăturile economice dintre statele membre.

Așa cum a sugerat și Raportul Delors elaborat de Consiliul CEE și prezentat la Madrid în 1989, funcționarea PIU reprezenta un obiectiv major al integrării economice a statelor comunitare membre, care nu se putea realiza 100% în 1992, avându-se în vedere complexitatea procesului de integrare din cadrul Pieței unice.

Cele 63 de directive comunitare au fost aplicate cu prioritate deoarece era esențial să se asigure respectarea standardelor de calitate în vigoare prin controlul producției la locurile de fabricație. Astfel, au fost elaborate și aplicate standarde de calitate, norme tehnice și de control, pe baza celor mai ridicate exigențe existente în statele comunitare, ceea ce pentru statele nou intrate în UE au constituit, cel puțin pentru o perioadă, o frână în calea derularii anumitor exporturi. În domeniul standardelor există o linie de demarcație foarte fină între cele armonizate la nivel comunitar și principiul recunoașterii reciproce. Un element important îl reprezintă recunoașterea reciprocă a certificărilor de conformitate ale organismelor specializate din diverse state membre, care atestă faptul că un anumit produs se aliniază cerințelor europene³.

La acea vreme, analiștii comunitari estimau că, pe ansamblu, PIU ar putea aduce o creștere economică anuală cuprinsă între 4 și 6% al PIB însumat al celor 12 state comunitare, ceea ce nu s-a realizat nici pe

² Programul de liberalizare a circulației mărfurilor a cuprins 73 de măsuri cadru în domeniul armonizării normelor tehnice, de securitate, fitosanitare și antipoluante.

³ Termenul de produs în UE înseamnă că acesta a fost fabricat în întregime în statele membre ale UE.

departe în anii următori. Datele statistice din acea perioadă relevă că în intervalul 1989-1993, majoritatea statelor comunitare se aflau în recesiune, de aceea PIB-ul total al statelor din blocul comunitar a crescut cu doar 1-1,5%, mult sub estimările avansate. Totuși, Piața internă unică a adus anumite avantaje operatorilor economici europeni, precum:

- reducerea costurilor firmelor producătoare;
- eliminarea costurilor administrative aferente transferului mărfurilor în spațiul comun al PIU;
- creșterea volumului valoric la comerțului intracomunitar prin îmbunătățirea forței concurențiale.

Un alt document european care a avut scopul de a îmbunătăți beneficiile PIU îl reprezintă Raportul Cechini, elaborat de către Comisia Europeană (Cechini et al., 1988). Acest raport cuprindea o analiză cu privire la efectele micro și macroeconomice ale PIU, concluzionând că aceasta va duce la creșterea PIB într-un ritm cuprins între 4,25 și 6,5% pe termen mediu (5-6 ani). Raportul s-a mai referit și la câștigurile de creștere cu 0,2-0,3% ale PIB cumulat la nivelul UE, ca efect al: înlăturării barierelor comerciale, al intensificării comerțului intracomunitar, cu 2-2,4%, al economiilor de scară, cu 2,1%, precum și al câștigurilor datorate intensificării concurenței (+1,6%). Creșterea PIB estimată era considerată a fi cauza și efectul sporirii cu cca 2 milioane de noi locuri de muncă, dar și al reducerii în medie cu 6% a nivelului general al prețurilor care ducea la creșterea veniturilor reale ale populației comunitare. Trebuie observat însă că toate aceste estimări avansate în 1988 în raportul Cechini se refereau la UE ca întreg, nefiind calculate beneficiile la nivelul fiecărui stat membru.

Baldwin⁴ în 1989 în analiza sa, „The Growth Effects”, utilizând un model introdus de Romer (1989) pe baza unor simulări, estimează că integrarea economică indusă de Piața internă va avea efecte benefice

⁴ The Growth Effects of 1992, *Economic Policy*, vol. 4(9), pp. 247-282, 1989. NBER WP 3119 (Sep 1989).

de două ori mai mari în volum valoric decât cele avansate în Raportul Cechini pe o perioadă de 10 ani, timp în care Piața internă se va definitiva și va funcționa pe deplin. Pe baza modelului lui Romer se estima că efectul Pieței interne asupra creșterii economice va fi pe termen lung, obținându-se un avans anual cuprins între 0,25 și 0,9% al creșterii economice exprimate prin PIB.

Parcursul de aplicare a prevederilor pentru intrarea în vigoare și perfecționarea funcționării PIU a fost presărat de multiple divergențe, în majoritate acestea fiind legate de sporirea concurenței în interiorul CEE. Privind în urmă la acea perioadă, putem afirma că unele obiective ale integrării economice nu au respectat calendarul inițial, avansându-se ideea că era o uniune incompletă care avea nevoie de uniunea politică pentru a facilita creșterea rolului UE în relațiile economice internaționale și a spori puterea economică prin accentul comun asupra competitivității. Unele obiective ale integrării nu au putut fi atinse, integrarea fiind dificilă și datorită faptului că preferințele consumatorilor difereau chiar în cazul unor bunuri obișnuite. În studiile publicate pe tema avantajelor PIU, puțini autori s-au referit la distribuția avantajelor datorate funcționării Pieței unice pe țări membre ale UE. Totuși, datele statistice elaborate și publicate de către Eurostat relevă faptul că cele mai mari câștiguri ale intensificării relațiilor comerciale intracomunitare au fost obținute de către statele cele mai competitive. De aici rezultă repartiția inegală a beneficiilor PIU.

Un raport al FMI (FMI, 2013) arată că producția industrială se concentrează tot mai mult într-un număr de state membre ale UE din centrul Europei, liderul în cadrul lanțului de ofertă fiind Germania. Pe aceeași linie, dar cu argumente econometrice, Stölinger⁵ (2016) arată că integrarea în cadrul lanțurilor globale de valoare nu este direct legată de PIU, dar constituie parte a obiectivelor politice ale Comisiei

⁵ Roman Stölinger, Structural change and global value chains in the EU, publicat în *Empirica*, vol. 43, issue 4, No 6, 2016.

Europene care sprijină sectorul industrial în nucleul statelor din Europa Centrală, în timp ce în alte state europene se manifestă o tendință clară de dezindustrializare. Tendințe de concentrare, așa cum este cel exemplificat acționează ca un stres asupra coeziunii europene, frânând procesul de integrare economică deplină și uniformă. Potențiale beneficii care pot fi obținute din adâncirea integrării PIU pot rezulta și din realizarea Pieței Unice Digitale (PUD), din integrarea rețelelor, recunoașterea mutuală a calificărilor în domeniul pregătirii forței de muncă și din participarea statelor membre la achizițiile publice anunțate în statele membre ale UE.

Studii recente cu privire la efectele comerciale ale dereglementării din cadrul PIU continuă să prezică avantaje comerciale consistente obținute de către participanții din UE.

O soluție pentru un viitor sigur al construcției europene l-a reprezentat ceea ce unii analiști au numit Uniunea politică, iar pentru aceasta integrarea economică nu putea să continue fără uniunea monetară. De aceea, statele membre au hotărât necesitatea unei noi reforme a Tratatului de la Roma. La 7 februarie 1992, Tratatul asupra „Uniunii Europene” a fost semnat la Maastricht, marcând astfel accelerarea procesului de reformă a structurilor comunitare și adâncirea integrării europene. CEE a fost înlocuită cu denumirea de Uniune Europeană, în declarația comună a celor 12 state membre din 28 octombrie 1993 de la Bruxelles, enunțându-se principalele obiective care se urmăresc pentru adâncirea integrării economice și monetare:

- Crearea unei „noi uniuni europene” care să includă toate statele comunitare;
- Libera circulație a persoanelor în spațiul comunitar;
- Stabilirea unui program concret de îndeplinire a criteriilor de convergență stricte impuse în faza de tranziție spre Uniunea Economică și Monetară.

Se observă astfel că într-o perioadă de 8 ani (1985-2003) s-a trecut de la necesitatea formării și funcționării unei piețe interne cu cele patru libertăți de circulație în interiorul frontierelor comune, la Uniunea Economică și Monetară, în care au fost adăugate criteriile economico-financiare pentru atingerea unui grad cât mai înalt de convergență între statele membre. În numeroase studii de specialitate elaborate de specialiști în domeniu se arată că avantajele funcționării PIU nu vor fi resimțite pe deplin în absența integrării monetare. Fără o monedă unică, integrarea piețelor financiare nu se poate definitiva. Anii 1996-1997 au constituit un test decisiv pentru respectarea condițiilor de convergență impuse prin Tratatul de la Maastricht.

Avantajul UEM în planul activităților comerciale intracomunitare este acela că a eliminat costul tranzacțiilor valutare la nivel național, desăvârșirea integrării economice și monetare fiind văzută ca stimulator al stabilizării piețelor. Artizanii comunitari au luat în calcul impactul UEM care să fie sistematizat ca un lanț de tip cauză-efect și care, trecând prin trepte succesive, să ducă la schimbări de politică economică și la adaptări comportamentale în economie, la efecte economice finale, concretizate în creșteri de competitivitate.

Incidențele economice finale pot fi identificate în obiective de politică economică, precum:

- Eficiență microeconomică în alocarea resurselor și în creștere economică;
- Stabilitatea macroeconomică în ceea ce privește inflația, producția și forța de muncă;
- Omogenitate în ceea ce privește aplicarea efectivă a măsurilor de politică economică.

În perioada 2003-2010, UE s-a concentrat pe necesitatea asigurării liberei circulații a bunurilor, integrării serviciilor necesare funcționării PIU, reducerii impactului obstacolelor tarifare și simplificării cadrului legislativ. S-au realizat progrese notabile pentru deschide-

rea serviciilor de transporturi, telecomunicații, servicii de furnizare a energiei electrice, gazului și a celor poștale. Pentru accelerarea integrării economice, artizanii comunitari au pus în centrul politicii de piață unică o serie de măsuri menite să accelereze creșterea economică și crearea de noi locuri de muncă, rezultatul scontat fiind o politică de piață unică mult mai reglementată⁶.

În 2012 a fost adoptat Actul Unic European II care avea ca priorități stimularea creșterii economice și aducerea în prim plan a beneficiilor Pieței integrate la nivelul UE. Astfel, acest document⁷ se referă la dezvoltarea în continuare a PIU și la utilizarea potențialului său încă neexplorat pentru a tura motorul creșterii economice în UE. Cu acest prilej, noi inițiative au fost făcute publice după două decenii de funcționare a PIU. Între 1992 și 2012, intensitatea comercială intra-UE, exprimată prin volumul exporturilor dintre țările membre, a crescut treptat, de la 12% la 22% din PIB-ul total al UE.

Documentul intitulat „O mai bună guvernanță pentru Piața Internă”⁸, elaborat de către experții CE, conține măsuri care aplicate pe orizontală să pună accentul pe claritate, pe facilitarea implementării noilor reglementări, precum și pe o mai bună utilizare a instrumentelor IT care să ducă la exercitarea drepturilor în cadrul PIU și la stabilirea înființării unor centre care să aibă ca obiect de activitate urmărirea funcționării în bune condiții a Pieței unice. Monitorizarea activităților de piață liberă comună se regăsește în rapoartele periodice cu privire la funcționarea acesteia din cadrul Semestrului European.

La 28 octombrie 2015, CE a publicat un raport intitulat „Progresul Pieței Unice: mai multe oportunități pentru oameni și afaceri”⁹,

⁶ Documentul ‘Towards a Single Market Act’ (COM(2010) 0608, publicat de CE cuprinde propuneri de măsuri

⁷ COM(2012)0573.

⁸ (COM(2012)0259.

⁹ (COM(2015)0550.

concentrat pe asigurarea beneficiilor practice pentru cetățenii comunitari, pe care aceștia le pot avea în mod curent, precum și pe crearea de oportunități suplimentare pentru consumatori, oameni de afaceri și diverse categorii profesionale. Acest document a servit ca o completare a eforturilor CE de a accelera investițiile, de a crește gradul de acces la piața internă digitală, de a îmbunătăți competitivitatea și de a avea un acces mai bun la resursele europene de finanțare. Strategia urmărită de CE a stabilit obiectivul de a contribui la asigurarea unei bune funcționări a pieței interne, precum și de a crește mobilitatea forței de muncă. Pentru a îmbunătăți practicile comerciale și a evita abuzurile, au fost adoptate noi reglementări¹⁰, la 17 aprilie 2019.

Un moment important în perfecționarea legislației PIU l-a constituit adoptarea strategiei de formare a economiei europene digitale¹¹, în luna mai 2015. Aplicarea acestei inițiative a fost încurajată prin documentele europene ulterioare. Un document european important în această direcție l-a reprezentat cel referitor la strategia de pregătire a noilor generații pentru a face față transformărilor digitale¹² la nivel mondial. Practic această strategie a UE se referea la stabilirea Pieței Unice a Datelor și la crearea unui mediu stimulativ prin reglementări consistente și concrete.

Această strategie a fost adoptată în timpul crizei Covid-19, perioadă care a accentuat și mai mult necesitatea creării și funcționării unei piețe europene unice digitale. În document se stipulează 4 elemente de bază: investiții pentru o mai bună conectivitate; o prezență tehnologică și industrială mai vizibilă și o localizare strategică în cadrul lanțurilor ofertelor (cum ar fi în cadrul lanțurilor de inteligență artificială, a securității cibernetice, a infrastructurii cloud și a tehnologiei 5G); o economie de date reală, un spațiu european al datelor, precum și un mediu de afaceri mai corect și mai facil.

¹⁰ Directive (EU) 2019/63.

¹¹ COM(2015)0192.

¹² 'Shaping Europe's Digital Future'.

Rolul Parlamentului European în funcționarea PIU

Parlamentul European a constituit forța motrice care a stat la baza procesului de formare a PIU. În mod concret, prin rezoluția din 20 noiembrie 1997, s-a promulgat cadrul legislativ de tranziție la o piață unică pe deplin integrată până în 2002. Într-o serie de rezoluții adoptate în 2006¹³, Parlamentul a susținut ideea că piața internă este un cadru comun și un punct de referință pentru politicile UE. De asemenea, PE a jucat un rol cheie în perfecționarea cadrului legislativ al PIU. În rezoluția din 20 mai 2020 cu privire la formarea unei piețe unice de care să beneficieze consumatorii și cetățenii comunitari, PE a accentuat faptul că măsurile trebuie să fie luate pentru o mai bună și continuă informare a consumatorilor și pentru a încuraja activitatea firmelor mici și mijlocii care sunt create în statele membre ale UE și funcționează în spațiul unic. Parlamentul a elaborat și publicat documente care au venit în sprijinul Actului Unic European prin trei rezoluții adoptate la 6 aprilie 2011. Prin Rezoluția adoptată pe data de 7 februarie 2013, Parlamentul a recomandat CE să întărească activitatea de guvernanță a pieței unice, aceasta regăsindu-se ca un capitol separat în cadrul Semestrului European. Mai mult, Parlamentul a adoptat rezoluția din 25 februarie 2014 cu privire la guvernanța PIU din cadrul Semestrului European din 2014, care a fost urmată de o rezoluție pentru extinderea serviciilor UE de găsimă a soluțiilor problemelor legate de drepturile UE (27 februarie 2014). Cercetătorii numiți de CE au elaborat un studiu pentru a analiza PIU și Protecția consumatorilor (IMCO). Aceștia au identificat necesitatea adoptării la nivelul UE a unor măsuri politice care să ducă la perfecționarea mediului digital, verde și social. În urma concluziilor acestui studiu, PE a elaborat o rezoluție cu privire la strategia de piață unică, având ca obiectiv să creeze un mediu de piață concurențial mai corect, transparent și inovativ. Pentru un

¹³ În 12 Februarie, 14 Februarie, 16 Mai și 6 Iulie.

acces mai rapid și mai transparent la documentele propuse și adoptate de către PE, cât și la procedurile administrative și la serviciile de asistență pentru cetățeni și mediul de afaceri, PE a propus stabilirea unui canal de informații unic, digital, potrivit Regulamentului EU nr. 1724/2018 care a intrat în vigoare parțial, pe etape, astfel: 11 decembrie 2018, 12 decembrie 2020 și 12 decembrie 2023.

Cercetările întreprinse de CE în 2019 au indicat faptul că principiile de bază a liberei mișcări a bunurilor și serviciilor, precum și legislația în vigoare, pot genera beneficii estimate la **985 miliarde euro, anual**. Un studiu publicat în noiembrie 2020, intitulat „Obstacole legislative pe care le întâmpină statele membre în Piața unică”¹⁴ arată că deși Piața unică a fost un succes al integrării, mai există bariere în statele membre care o împiedică să ajungă la potențialul maxim. Au existat de-a lungul timpului voci care propuneau o supraveghere mai atentă a reglementărilor naționale deoarece acestea puteau intra în contradicție cu principiile și reglementările PIU. Un exemplu ar putea fi libera circulație a serviciilor. Pe 2 decembrie 2020, Comitetul IMCO a adoptat un raport intitulat „Întărirea Pieței Unice: viitorul liberei mișcări a serviciilor”¹⁵ în care se sublinia nevoia pentru asigurarea implementării reglementărilor unice pentru comerțul cu servicii și pentru creșterea puterii de acțiune a CE în acest domeniu.

¹⁴ Dahlberg, E. et al., Legal obstacles in Member States to Single Market rules, Publication for the Committee on the Internal Market and Consumer Protection, Policy Department for Economic, Scientific and Quality of Life Policies, European Parliament, Luxembourg, 2020.

¹⁵ Strengthening the Single Market: the future of free movement of services', accesat la <https://www.europarl.europa.eu/doceo/document/TA-9-2021>.

Bilanț după 30 de ani de la crearea Pieței interne

În cele trei decenii de piață internă unică, UE a trecut printr-o serie de evenimente economice, precum perioadele de recesiune provocate în majoritatea lor de crize economice și financiare internaționale care au săpat la temelia construcției europene. Este firesc ca după 30 de ani de funcționare, timp în care România a devenit stat asociat și mai apoi membru al UE și, implicit al pieței interne unice, să elaborăm un bilanț al pierderilor și câștigurilor pe care le avem. Am devenit membri ai unei zone cu un înalt nivel de bunăstare și, implicit, a mișcării centrifuge de integrare vest-europeană care a dus treptat la intensificarea interdependențelor dintre economiile naționale a țărilor membre ale UE.

De remarcat faptul că încă din perioada asocierii statelor din Centrul și Estul Europei la UE, Comisia Europeană a menținut contacte permanente în timpul pregătirii Cartei Albe. În noiembrie 1994 a avut loc prima consfătuire a UE cu statele din Centrul și Estul Europei în care s-au discutat obiectivele urmărite ca efect al funcționării Pieței interne a UE.

Consiliul European întrunit la Essen la 9-10 decembrie 1994 a lansat oficial strategia de pregătire a aderării la UE a noilor state membre, printre care se număra și România. Pentru facilitarea procesului de integrare a țărilor asociate, piața internă unică s-a deschis încă de la începutul anului 1995 produselor industriale, iar din 1996 produselor textile și siderurgice. Reuniunile bilaterale dintre UE și fiecare țară asociată în parte s-au axat pe analizele domeniilor, ținându-se permanent seama de realizarea obiectivelor primei etape de construcție a Pieței interne.

Între beneficiile resimțite de mediul privat, se numără:

1. Înlesnirea comerțului în interiorul UE prin înlocuirea unui număr mare de legi naționale cu un cadru legislativ unic a dus la reducerea costurilor, ceea ce s-a resimțit ca avantaj prin

reducerea prețurilor plătite de consumatori, precum și a timpului prin absența birocrăției de frontieră. Comparativ, înainte de 1992, prin sistemul vamal de taxare intrau 60 de milioane de documente care nu au mai fost necesare după intrarea în vigoare a PIU;

2. Principiul recunoașterii mutuale a fost implementat, ceea ce înseamnă că în majoritatea cazurilor companiile derulează afaceri pe teritoriul UE prin respectarea reglementărilor din propria țară de proveniență;
3. Peste 60% din companiile cu activitate de export și-au extins afacerile în medie într-un număr de peste cinci state comunitare, beneficiile PIU fiind resimțite în avantajul lor;
4. PIU a creat beneficii considerabile și firmelor mici și mijlocii prin deschiderea de noi piețe de export la nivel intracomunitar, reducându-se totodată și dificultățile legate de diverse costuri;
5. Companiile din statele membre ale UE pot participa la diverse licitații pentru obținerea de contracte pentru livrarea de bunuri și servicii necesare autorităților publice din statele membre, datorită achizițiilor publice;
6. Întreprinderile mici și mijlocii au început să beneficieze de costuri reduse de electricitate în acele state membre unde segmentul de piață a fost deschis competiției;

Avantajele PIU au fost resimțite mai puternic pe măsură ce globalizarea, inovarea și dezvoltarea Internetului s-au extins și s-au regăsit în dezvoltarea tehnologică și comercializarea de noi produse și servicii. Totodată, PIU s-a perfecționat extinzându-se în noi domenii, cum ar fi transportul aerian, telecomunicațiile, energia și serviciile financiare, întărind competitivitatea economică pe ansamblu. Protecția consumatorului și a mediului s-au îmbunătățit pe măsură ce legislația comunitară s-a perfecționat.

Adoptarea euro și adâncirea Uniunii Economice și Monetare

Adoptarea euro și adâncirea Uniunii Economice și Monetare a adus beneficii importante pieței interne. Dar crearea unei piețe integrate depline este un proces continuu care se îmbunătățește printr-un efort constant, pentru că pe măsură ce barierele existente sunt înlăturate altele sunt descoperite. După extinderea din mai 2004, prin primirea a 10 noi state membre ale UE, a existat provocarea de a asigura funcționarea Pieței interne pentru 452 de milioane de cetățeni. O altă provocare a fost aceea de a îndeplini obiectivul Tratatului Lisabona de a crește competitivitatea și accentul pe tehnologie până în 2010. Pentru a se ajunge la o economie de acest tip, reforma structurală era considerată vitală pentru o economie incluzivă, cât mai sănătoasă, având în vedere procentul din ce în ce mai mare al populației vârstnice în statele UE.

Efectele economice și sociale ale Pieței interne unice – mai multă creștere, mai multe locuri de muncă

Comisia Europeană a calculat că Piața internă a dus la sporirea PIB-ului total al UE în 2002 cu 877 miliarde euro și cu 2,5 milioane de noi locuri de muncă față de 1992. Combinația dintre beneficiile Pieței interne și politicile de coeziune au creat condițiile de includere a tuturor regiunilor, chiar și a celor mai sărace într-o zonă unică, integrată. Multe dintre regiunile sărace s-au bucurat de cele mai înalte ritmuri de creștere, ceea ce a dus la reducerea decalajului de dezvoltare. Piața internă a contribuit la întărirea legăturilor dintre economiile statelor membre. Prin eliminarea incertitudinilor legate de cursul de schimb, odată cu lansarea monedei unice europene, s-au micșorat riscurile valutare asociate cu comerțul intracomunitar și investițiile din zona euro. Ca rezultat, ritmul de creștere al volumului valoric al comerțului intracomunitar l-a depășit pe acela al PIB-ului UE.

Revigorarea Pieței interne în vremuri de criză financiar economică internațională

Autori cunoscuți (Soussa et al., 2012) au precizat în analizele lor că obstacolele din calea comerțului cu bunuri erau traduse în 45% din valoarea producției. Există temerea că recesiunea internațională și perioada imediat următoare ar fi putut să ducă la erodarea integrării (Monti 2010) și la apariția curentului naționalist în unele state membre.

Povara datoriei publice și sărăcia soluțiilor de creștere economică au făcut din proiectul Pieței interne o alternativă la creșterea economică sustenabilă (Kommerskollegium, 2015). Comerțul extracomunitar a crescut mai repede decât cel intracomunitar și reflectă faptul că în toată această perioadă condițiile economice au fost mai favorabile în afara decât în interiorul UE. Fenomene precum extinderea granițelor UE, globalizarea, creșterea rolului Chinei în comerțul mondial (a devenit prima putere comercială începând cu 2008) sunt modificări internaționale care au avut impact major asupra Pieței interne (Velter, 2013). De aceea, beneficiile Pieței interne rămân dificil de comensurat în detaliu chiar și după două decenii de la semnarea Actului Unic European II.

În analiza noastră nu putem să facem abstracție de criza financiară internațională din 2008 și de consecințele acesteia în anii ce au urmat (2011-2014). În acest context în care o mare parte dintre statele UE au fost afectate în special prin creșterea datoriei suverane, se pune întrebarea în ce proporție integrarea în PIU a reușit să pareze efectele crizei internaționale asupra evoluției economice a statelor membre și care au fost efectele asupra schimburilor comerciale intracomunitare. Totodată, este important de observat cum au fost influențate relațiile comerciale cu statele terțe ca efect al funcționării PIU.

Comerțul internațional a crescut substanțial începând cu 2002, atingând valoarea de 15 mii miliarde dolari în 2008, anul de debut al crizei financiare internaționale. După numai un an de criză valoarea

totală a comerțului mondial scăzuse la 10 mii miliarde dolari. A urmat o perioadă de revenire, în 2010 atingându-se valoarea de dinaintea izbucnirii crizei, iar în 2011 volumul depășea 17 mii miliarde dolari.

Înainte de criza internațională din 2008, comerțul intra – UE s-a dezvoltat într-un ritm mai alert decât cel al comerțului mondial, reflectând tendința de integrare mai accentuată a statelor comunitare în această perioadă. Această tendință s-a schimbat după izbucnirea crizei, trendul fiind vizibil începând cu 2009. O tendință similară se observă și în cazul schimburilor extracomunitare (exporturi și importuri). Fluxurile comerciale în scădere, atât importurile cât și exporturile, au fost determinate de o cerere slabă pe ansamblul UE comparativ cu dinamica altor state atât dezvoltate cât și unele emergente.

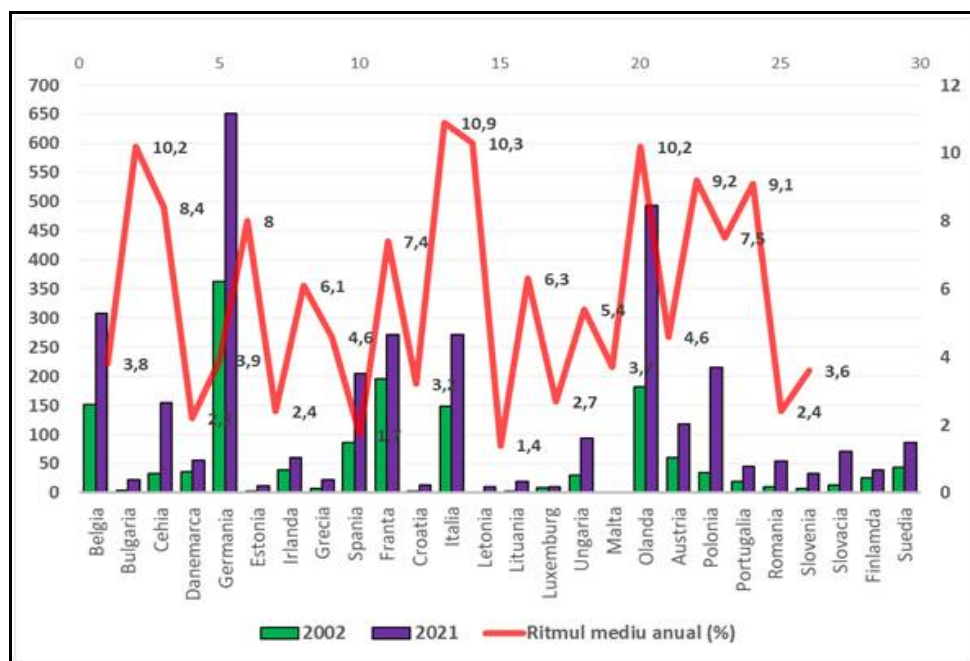
Concret, în 2013 comerțul intracomunitar reprezenta în volum valoric 22% din comerțul mondial comparativ cu ponderea de aproximativ 25% înainte de izbucnirea crizei financiare din 2008. În 2021, UE se afla pe locul al doilea la nivel mondial după China în ceea ce privește volumul exporturilor (pondere de 14,6% din total) și locul al treilea în ceea ce privește valoarea importurilor în total mondial.

Printre statele membre, Germania ocupa primul loc al ponderii deținute în total exporturi extracomunitare (29% din volumul total al UE) și în total importuri extra UE (21% din total). Următoarele trei state după ponderea în total extra-UE, sunt: Italia (11%), Franța și Olanda (fiecare cu câte 10%). Referitor la ponderea în total importuri extra-UE, ordinea este: Olanda (18%), Franța (10%) și Italia (9%) urmate de Germania ca cei mai mari importatori de bunuri din afara UE.

Ponderea relativ mare a comerțului deținut de Olanda (importuri și exporturi în total extra-UE) se explică prin aceea că deține portul Rotterdam, cel mai mare nod de circulație a mărfurilor din UE.

Se remarcă diferențe semnificative între statele membre ale UE în ceea ce privește ponderea în total exporturi intracomunitare. Țările membre ale UE care dețineau ponderi mari ale exporturilor intracomunitare în 2002 sunt aceleași și în prezent. Ponderile acestora în total exporturi au înregistrat, în majoritatea cazurilor, o tendință de ușoară scădere, cu excepția Olandei (creștere de la 12,02% la 14,77%), în timp ce cotele de piață ale statelor nou intrate, începând cu 2004, au crescut, dar în ritmuri diferite, reflectând astfel grade diferite de integrare comercială.

Figura 1. Evoluția exporturilor intracomunitare în 2021/2002 (mrd. Euro și %)



Sursa: elaborat de autor, pe baza datelor Eurostat, www.eurostat.com.

Analiza datelor furnizate de Eurostat relevă că Germania, Olanda, Franța, Italia și Belgia luate la un loc totalizau în 2021 o cotă de piață

predominantă a comerțului intracomunitar, de 60%, dar în scădere, comparativ cu ponderea de 69%, cu două decenii în urmă.

Astfel, se remarcă faptul că deși în ultimii 20 de ani în UE au avut loc transformări semnificative, cum ar fi intrarea în circulație a monedei unice europene, euro, extinderea de mari proporții a granițelor UE, prin includerea a încă 13 state membre în cele trei etape care au avut loc în 2004, 2007 și 2013, marii jucători economici și-au păstrat cota predominantă de piață în ceea ce privește exporturile intracomunitare (Figura 2).

Dintre cele 11 state¹⁶ intrate în UE după 2004, se observă că Polonia înregistrează cea mai mare creștere a cotei de piață în perioada analizată (de la o pondere de 2,25 la 6,43%), ocupând în 2021 locul al șaselea, după ponderea în total exporturi intracomunitare, depășind Spania (6,13%) și Austria (3,56%).

Tabelul 1. Valoarea exporturilor intracomunitare în perioada 2002-2021 (mrd. Euro)

	Valoarea exporturilor în 2002	Valoarea exporturilor în 2021	Ritmul mediu anual de creștere în 2002-2021 (%)	Ponderea țării în total exporturi intracomunitare în 2002 (%)	Ponderea țării în total exporturi intracomunitare în 2021 (%)
Belgia	152	308	3,8	10,04	9,21
Bulgaria	4	23	10,2	0,26	0,69
Cehia	33	155	8,4	2,18	4,64
Danemarca	37	56	2,2	2,44	1,67
Germania	363	651	3,9	23,98	19,47
Estonia	3	12	8,0	0,20	0,36
Irlanda	39	61	2,4	2,58	1,82
Grecia	7	22	6,1	0,46	0,66
Spania	87	205	4,6	5,75	6,13
Franța	196	272	1,7	12,95	8,13
Croația	3	13	7,4	0,20	0,39
Italia	148	271	3,2	9,78	8,10
Letonia	2	11	10,9	0,13	0,33
Lituania	3	20	10,3	0,20	0,60
Luxemburg	9	11	1,4	0,59	0,33
Ungaria	30	94	6,3	1,98	2,81
Malta	1	1	2,7	0,07	0,03

¹⁶ Din analiză am exclus Cipru și Malta.

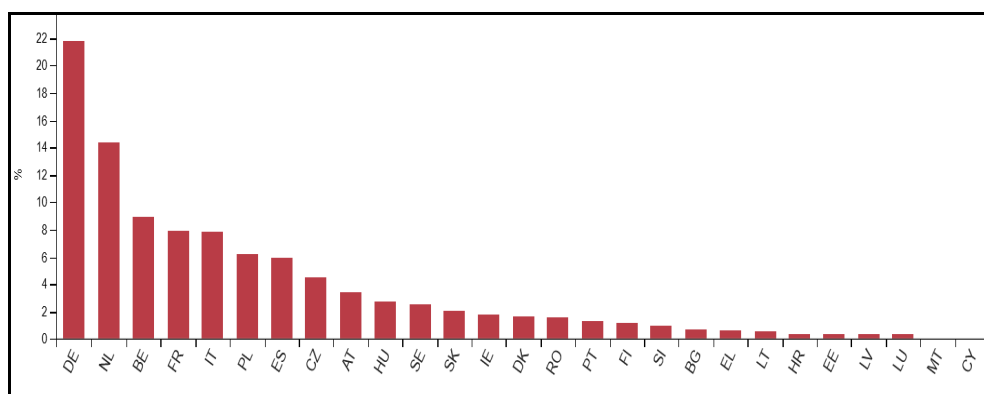
	Valoarea exporturilor în 2002	Valoarea exporturilor în 2021	Ritmul mediu anual de creștere în 2002-2021 (%)	Ponderea țării în total exporturi intracomunitare în 2002 (%)	Ponderea țării în total exporturi intracomunitare în 2021 (%)
Olanda	182	494	5,4	12,02	14,77
Austria	60	119	3,7	3,96	3,56
Polonia	34	215	10,2	2,25	6,43
Portugalia	20	46	4,6	1,32	1,38
România	10	54	9,2	0,66	1,61
Slovenia	8	33	7,5	0,53	0,99
Slovacia	14	71	9,1	0,92	2,12
Finlanda	25	39	2,4	1,65	1,17
Suedia	44	87	3,6	2,91	2,60
Total UE	1514	3344	2,21		

Sursa: indicatori prelucrați de autor, pe baza datelor Eurostat, www.eurostat.com.

Notă: Nu se regădesc Cipru deoarece nu existau date în 2002 și Marea Britanie, ca urmare a ieșirii din blocul comunitar.

După cum se poate observa în Figura 2, România ocupă locul al 15-lea dintre cele 27 de state membre ale UE în 2021, avantajul intrării ca stat cu drepturi depline în UE fiind elocvent. Între statele intrate în perioada 2004-2013, cota de piață intracomunitară a exporturilor provenite din România a crescut de la 0,66% în 2002 la 1,61% în 2021, aflându-se pe locul al cincilea în grupul noilor intrați.

Figura 2. Ponderea deținută de valoarea exporturilor în total exporturi intracomunitare, pe țări, în 2021 (% din total)



Sursa: elaborat de autor, pe baza datelor Eurostat, www.eurostat.com.

Procesul de „catching up” este evident, diferența între ritmul de creștere a cotei de piață intracomunitare a statelor din nucleu (între 1,7% – Franța și 5,4% – Olanda) și cele intrate între anii 2004 -2013¹⁷ (între 10,2% – Polonia și Bulgaria și 6,3% – Ungaria) fiind evidentă în perioada analizată. O analiză similară, extinsă, asupra statelor care au intrat în UE începând cu 2004 arată menținerea unor cote de exporturi pe piața intracomunitară care sunt cuprinse într-o marjă de 0,33% în cazul Letoniei și 6,43 % pentru Polonia în anul 2021 (Tabelul 2).

Tabelul 2. Valoarea exporturilor intracomunitare ale statelor intrate¹⁸ în UE după 2004 în perioada 2002-2021 (mrd. Euro)

	2002	2021	Ritmul mediu anual de creștere (%)	Ponderea țării în total exporturi intracomunitare în 2002 (%)	Ponderea țării în total exporturi intracomunitare în 2021 (%)
Bulgaria	4	23	10,2	0,26	0,69
Cehia	33	155	8,4	2,18	4,64
Estonia	3	12	8,0	0,20	0,36
Croația	3	13	7,4	0,20	0,39
Letonia	2	11	10,9	0,13	0,33
Lituania	3	20	10,3	0,20	0,60
Ungaria	30	94	6,3	1,98	2,81
Polonia	34	215	10,2	2,25	6,43
România	10	54	9,2	0,66	1,61
Slovenia	8	33	7,5	0,53	0,99
Slovacia	14	71	9,1	0,92	2,12
Total state nou intrate în UE	144	701	4,87		

Sursa: indicatori prelucrați de autor, pe baza datelor Eurostat, www.eurostat.com.

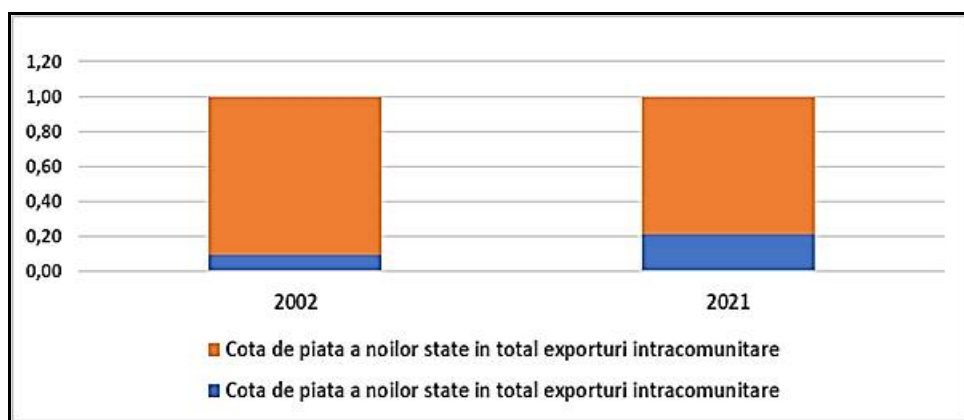
Notă: Nu se regăsește Cipru deoarece nu existau date EUROSTAT în 2002.

¹⁷ Datorită numărului mare de membri nou intrați în 2004, acest val al extinderii UE este cunoscut în literatura de specialitate ca „lărgirea big-bang” (Castle, 2001).

¹⁸ În tabel nu sunt incluse Malta și Cipru, datorită valorii foarte mici a exporturilor.

În perioada analizată se observă creșterea de aproape cinci ori (4,87) a cotei de piață deținute de exporturile intracomunitare ale noilor state membre, luate împreună (Tabelul 2). Se remarcă faptul că în 2002, cota de piață totală a acestora nu se ridică la un nivel semnificativ, fiind sub cel al Belgiei, spre exemplu. Dacă în 2002 cota totală a exporturilor intracomunitare deținute de noile state era de numai 10% din total UE, în 2021 această pondere reprezenta 21% (Figura 3).

Figura 3. Cota de piață a exporturilor intracomunitare pe grupuri de țări – situație comparativă 2021/2002 (%)



Sursa: elaborat de autor, pe baza datelor Eurostat, www.eurostat.com.

Comparând evoluția volumului valoric al exporturilor intracomunitare cu cel al exporturilor extracomunitare, potrivit datelor Eurostat, în ultimele două decenii acestea au crescut într-un ritm mediu relativ similar, cu 2,21% și respectiv cu 2,18%. Comerțul extracomunitar se referă la tranzacțiile comerciale cu toate statele terțe, din afara UE. Termenul este folosit pentru analiza distinctă din cadrul balanței comerciale, a balanței de plăți, a investițiilor străine, migrației, transporturilor, turismului și altor statistici care fac referire la domenii în care bunurile, capitalurile și persoanele circulă în afara spațiului UE. Tranzacțiile extracomunitare private pe total UE însumează tranzacțiile tuturor statelor membre ale UE.

Pe de altă parte, comerțul intracomunitar se referă la totalitatea tranzacțiilor din interiorul pieței interne comunitare. Termenul de intracomunitar depinde de perspectiva avută în vedere: UE ca întreg, o regiune, un oraș, un port sau un aeroport. Exporturile unui stat membru, de exemplu, pot fi împărțite în 2 părți, pe de o parte către state din afara UE, cele cu restul lumii, care se numește comerț extracomunitar sau extra-UE și, pe de altă parte, comerțul către statele membre sau intra-UE.

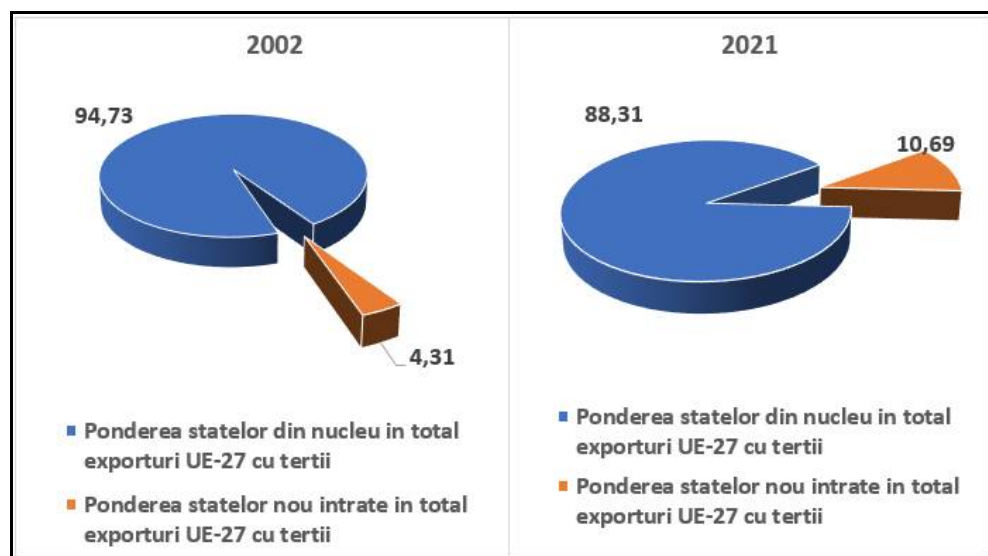
Ca efect al lărgirilor consecutive, UE a trecut de la o Uniune a celor 15 state, la cea de 25 de state în 2004, 27- în 2007, 28- în 2013 și, în prezent, aceasta numără 27, odată cu ieșirea Marii Britanii. De aceea comerțul extra-UE este diferit din punctul de vedere al compoziției statelor membre, în funcție de perioada analizată.

Ponderea statelor din nucleul UE a scăzut de la aproape 95% în 2002 la aproximativ 88% din total exporturi ale UE cu terții în ultimele 2 decenii. Scăderea relativă, cu aproape șapte p.p. a ponderii statelor UE din nucleu nu este mare, dominația acestora în total exporturi, pe întreaga perioadă analizată fiind evidentă, în timp ce statele intrate după 2004 aproape că și-au dublat participarea, pornind însă de la o pondere mult mai mică (vezi Fig 3).

Compararea datelor referitoare la cotele de piață intracomunitare și cele extracomunitare deținute de statele din nucleu și cele nou intrate arată că intrarea liberă a bunurilor tranzacționate la nivel comunitar a creat un avantaj mai mare pentru cele din urmă. Similar exporturilor intracomunitare, se observă aceeași dominație a unor state precum Germania, Olanda, Franța, Belgia și Italia și în cazul exporturilor către terți, cu un total cumulat de peste 58% din total volum al exporturilor.

Analizând mai în detaliu ponderea deținută de fiecare dintre aceste state se observă o relativă stabilitate a cotei lor de piață, cu excepția Franței care a înregistrat o scădere cu aproape cinci p.p. în decursul ultimilor 20 de ani, în ceea ce privește ponderea sa în total exporturi extracomunitare (Figura 4).

Figura 4



Sursa: elaborat de autor, pe baza datelor Eurostat, accesate la www.eurostat.com.

Evoluția cotei de piață a statelor noi intrate în UE ilustrează un ritm mai alert de creștere a exporturilor extracomunitare, cuprins în marja 9,14% (Slovenia) și 3,30% (Croatia) comparativ cu marja mai îngustă, cuprinsă între 2,77% (Olanda) și 1,32% (Finlanda) în rândul UE-15.

Tabelul 3. Evoluția volumului valoric al exporturilor extracomunitare în perioada 2002-2021 (mrd. Euro)

	2002	2021	Ritmul mediu anual de creștere (%)	Pondere țării în total exporturi extracomunitare în 2002 (%)	Pondere țării în total exporturi extracomunitare în 2021 (%)
Austria	23,95	53,00	2,21	2,40	2,43
Belgia	77,91	155,64	2,00	7,80	7,14
Bulgaria	2,46	11,56	4,70	0,25	0,53

	2002	2021	Ritmul mediu anual de creștere (%)	Ponderea țării în total exporturi extracomunitare în 2002 (%)	Ponderea țării în total exporturi extracomunitare în 2021 (%)
Cipru	0,26	2,35	9,09	0,03	0,11
Cehia	7,92	37,46	4,73	0,79	1,72
Germania	290,48	632,79	2,18	29,06	29,01
Danemarca	24,28	50,10	2,06	2,43	2,30
Estonia	0,84	6,03	7,16	0,08	0,28
Spania	46,24	121,48	2,63	4,63	5,57
Finlanda	23,11	30,44	1,32	2,31	1,40
Franța	156,52	224,44	1,43	15,66	10,29
Grecia	5,24	18,48	3,53	0,52	0,85
Croația	1,83	6,03	3,30	0,18	0,28
Ungaria	7,05	26,20	3,71	0,71	1,20
Irlanda	54,19	99,74	1,84	5,42	4,57
Italia	121,88	246,46	2,02	12,19	11,30
Lituania	2,48	14,65	5,90	0,25	0,67
Luxemburg	2,20	2,70	1,23	0,22	0,12
Letonia	0,89	6,42	7,21	0,09	0,29
Malta	1,37	1,35	0,98	0,14	0,06
Olanda	78,22	216,76	2,77	7,83	9,94
Polonia	10,33	72,17	6,99	1,03	3,31
Portugalia	7,95	18,11	2,28	0,80	0,83
România	4,65	19,83	4,26	0,47	0,91
Suedia	42,56	74,25	1,74	4,26	3,40
Slovenia	2,75	15,68	5,70	0,28	0,72
Slovacia	1,87	17,12	9,14	0,19	0,79
EU- 27	999,45	2181,23	2,18		

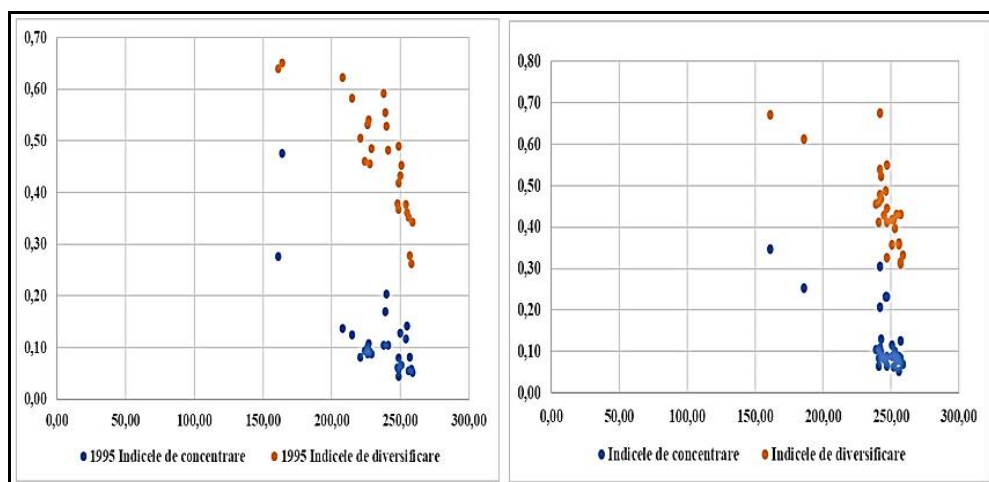
Sursa: Tabel prelucrat de autor, pe baza datelor Eurostat, www.eurostat.com.

În analiza noastră este important să observăm care a fost beneficiul existenței pieței unice prin intermediul gradului de concentrare comercială și de diversificare pe țări de origine care arată modul în care sunt distribuite principalele categorii de produse exportate de o țară în comerțul total mondial.

Indicatorul de diversificare arată dacă structura de export a unei țări de origine sau grup de țări diferă de structura existentă la nivel

mondial. În cazul nostru, vom calcula cei doi indicatori, de concentrare și de diversificare a exporturilor totale ale statelor UE în 2021 comparativ cu 1995. Utilizarea diagramei de corelație a celor doi indicatori menționați pentru statele membre ale UE arată intensificarea gradului de clusterizare în interiorul granițelor PIU, în perioada menționată.

Figura 5



Sursa: realizat de autor, pe baza datelor publicate de UNCTAD, www.unctad.org.

Datele furnizate de Eurostat relevă un grad mai mare de concentrare¹⁹ a exporturilor extracomunitare comparativ cu cele intracomunitare, cu câteva excepții. Cele mai mari diferențe între exporturile extra și intracomunitare se înregistrează în rândul următoarelor state: Luxemburg, Slovacia și Grecia (26 p.p.), în timp ce în Finlanda, Cipru și Spania se înregistrează diferențele cele mai mici. Analiza comparativă după domeniul de activitate relevă un grad mai mare

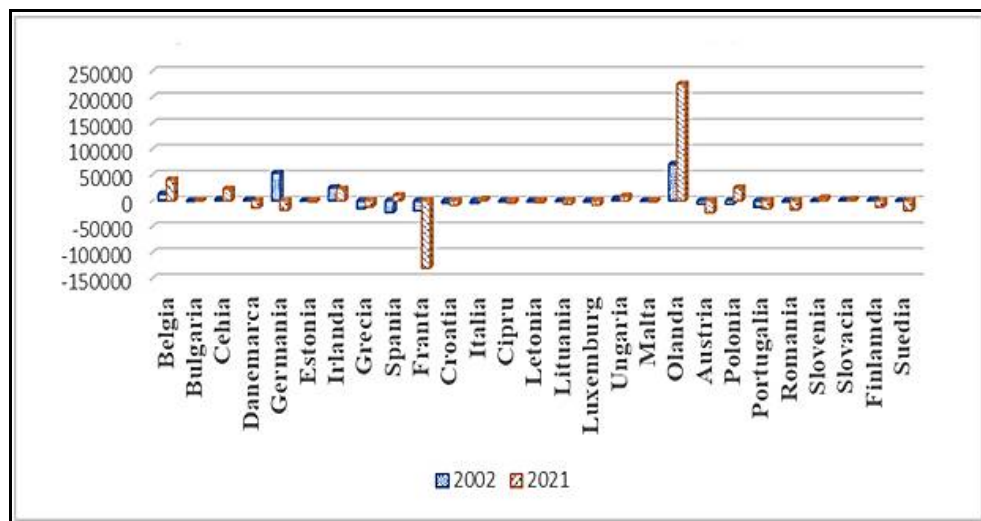
¹⁹ Eurostat a utilizat pentru acest indicator datele furnizate de primele 20 de companii, după volumul valoric al exporturilor, pe țări membre ale UE.

de concentrare a exporturilor extracomunitare față de cel al exporturilor intracomunitare în cazul produselor manufacturate decât în cazul comerțului (cu amănuntul și cu ridicata). Cota de piață a primelor 20 de companii din industrie este mai mare decât a celor din comerțul cu amănuntul și cu ridicata în ceea ce privește importurile în toate statele membre ale UE. Diferențele cele mai mari se înregistrează pentru Grecia (46 p.p.), Lituania (41 p.p.), iar, cele mai scăzute în cazul Poloniei (10 p.p.), Letoniei (9p.p.) și Italiei (5 p.p.). Prin comparație, toate întreprinderile, nu numai primele 20, au înregistrat o valoare totală a importurilor mai mare în domeniul industrial decât în cel comercial (cu amănuntul și cu ridicata) în 13 din totalul de 27 de state ale UE.

Cota de export deținută de primele 20 de companii din industrie a fost mai mare decât cea a companiilor din sfera comerțului cu amănuntul și cu ridicata în 21 din cele 27 de state ale UE. Analizând acest grad de concentrare pe state se observă că cele mai mari discrepanțe între cotele de piață deținute de sectoarele menționate s-au înregistrat în Germania (23 p.p.), Irlanda, Grecia, Slovacia și Danemarca (cu aproape 21 p.p.). În șase state membre, exporturile au fost mai puțin concentrate în industrie comparativ cu comerțul pe cele două componente. Cele mai mari diferențe s-au observat în cazul Finlandei (32 p.p.) și Italiei (13 p.p.). Prin comparație, pentru toate companiile (nu doar din top 20) valoarea totală a exporturilor a fost mai mare în industrie decât în domeniul comercial în toate statele membre.

Analiza comparativă a soldului comercial intracomunitar cu bunuri, pe țări membre ale UE în 2021 comparativ cu 2002, arată că numai două state, Olanda și Germania, au înregistrat o creștere semnificativă a soldului balanței comerciale (Figura 6).

Figura 6. Soldul intracomunitar al comerțului cu bunuri, în perioada 2002-2021, mrd. Euro



Sursa: elaborat de autor, pe baza datelor Eurostat, accesate la www.eurostat.com.

Comerțul intracomunitar ca pondere în total comerț cu bunuri al UE, a variat în 2021 între 27% pentru Cipru și 81% pentru Luxemburg, conform datelor furnizate de Eurostat. Pe lângă gradul concentrat al integrării comerțului cu bunuri în UE, se remarcă ponderea semnificativă, de aproape patru cincimi a produselor manufacturate în totalul exporturilor cu bunuri.

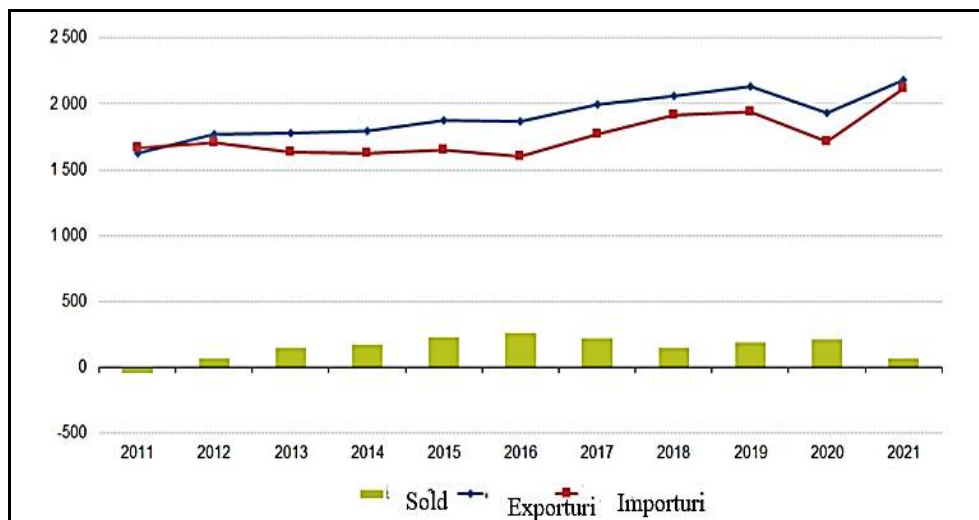
2. Relațiile comerciale cu țările terțe

Evoluția comerțului, exprimată în principal prin volumul valoric și mărimea importurilor și a exporturilor, reprezintă un indicator important al nivelului de performanță al UE, reflectând poziția UE în raport cu celelalte state ale lumii. Valoarea exporturilor pe ansamblul UE a crescut mai puțin decât importurile extra comunitare și în consecință volumul valoric al soldului comercial a scăzut de la 216

miliarde euro în 2020 la 68 miliarde euro în 2021. Principalele destinații ale exporturilor comunitare în 2021 au fost celelalte state europene (35% din total), urmate de statele din Asia de Sud-Est (30%) și cele din America de Nord (20%).

Ca efect al pandemiei Covid 19, comerțul extracomunitar a scăzut semnificativ, valoarea exporturilor diminuându-se cu 199 miliarde euro, în timp ce importurile au scăzut cu 224 miliarde între anii 2019 și 2020. Pe perioada 2011-2021 atât importurile, cât și exporturile s-au situat pe un trend ascendent, ritmul mediu anual de creștere al comerțului extracomunitar fiind de 2,7% (creștere medie anuală de 3% pentru exporturi și de 2,4% pentru importuri).

Figura 7. Evoluția soldului comercial, al importurilor și exporturilor extracomunitare în perioada 2011-2021 (miliarde Euro)



Sursa: elaborat de autor, pe baza datelor Eurostat, accesate la www.eurostat.com.

În 2021, cca 44% din importurile UE au provenit din statele Asiei de Sud-Est, în timp ce statele europene, care nu sunt membre ale UE au avut o pondere de 31%, iar cele din America de Nord, 12%.

Principalele destinații ale exporturilor comunitare au fost statele europene, altele decât cele ale UE (35% din volumul total), statele din Asia de Sud Est (30%) și cele din America de Nord (20%). UE înregistrează deficit comercial cu statele din Asia de Sud-Est (-299 miliarde euro) și excedent cu statele terțe din Europa (+105 miliarde euro) și cele din America de Nord (+184 miliarde euro).

Potrivit datelor statistice elaborate și publicate de Eurostat, SUA este principalul partener comercial al UE pe ansamblu. Între anii 2011-2021 ponderea SUA în total exporturi extracomunitare a crescut de la 13,7% la 18,3% (+ 4,6 p.p.), în timp ce ponderea Chinei a crescut cu 2,5 p.p.

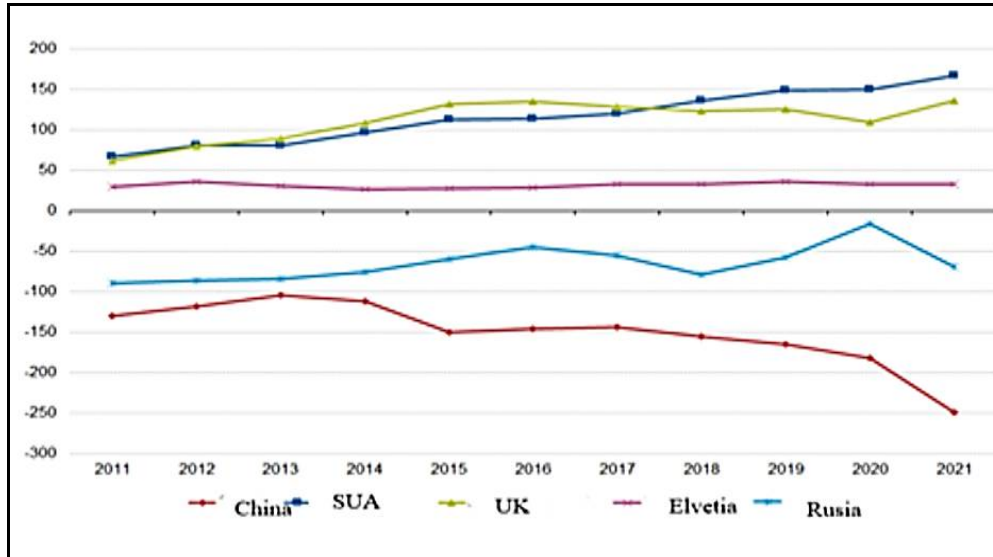
Între primii cinci parteneri comerciali se află și Elveția, stat european care, deși nu este membru al UE, a dezvoltat relații comerciale strânse cu statele comunitare. Ponderea acestei țări în total exporturi extracomunitare este relativ stabilă, crescând cu doar 0,1 p.p. în perioada 2011-2021. În schimb, atât Rusia cât și Marea Britanie înregistrează o scădere a ponderii cu 2,3 și, respectiv, cu 2,5 p.p. în ultimii 10 ani.

Referitor la principalii parteneri ai UE pentru importurile din țările terțe se observă, din datele furnizate de Eurostat că ponderea Chinei a crescut cu 7 p.p., de la 15,4% în 2011 la 22,4% în 2021. Ponderea unor state precum SUA și Elveția, de asemenea, a crescut cu 1,7 p.p. și 0,7 p.p., în timp ce pentru Marea Britanie și Rusia se observă o scădere cu 4,4 p.p. și 4,1 p.p. în perioada analizată.

Ca o consecință a acestor evoluții, soldul comercial al UE cu SUA a crescut de la 67 miliarde euro în 2011 la un record de 167 miliarde euro în 2021. Se mențin solduri pozitive ale UE cu Marea Britanie (137 miliarde euro) și Elveția (33 miliarde euro). Statele UE pe ansamblu au înregistrat însă deficit comercial cu Rusia (69 miliarde euro), în principal ca efect al creșterii prețurilor resurselor energetice, cum ar fi gazul. Deficitul comercial în raporturile comerciale cu

China a totalizat 249 miliarde euro în 2021, în principal ca efect al importurilor bunurilor industriale.

Figura 8. Evoluția soldului comercial extracomunitar, pe principalele 5 parteneri, în perioada 2011-2021, miliarde euro



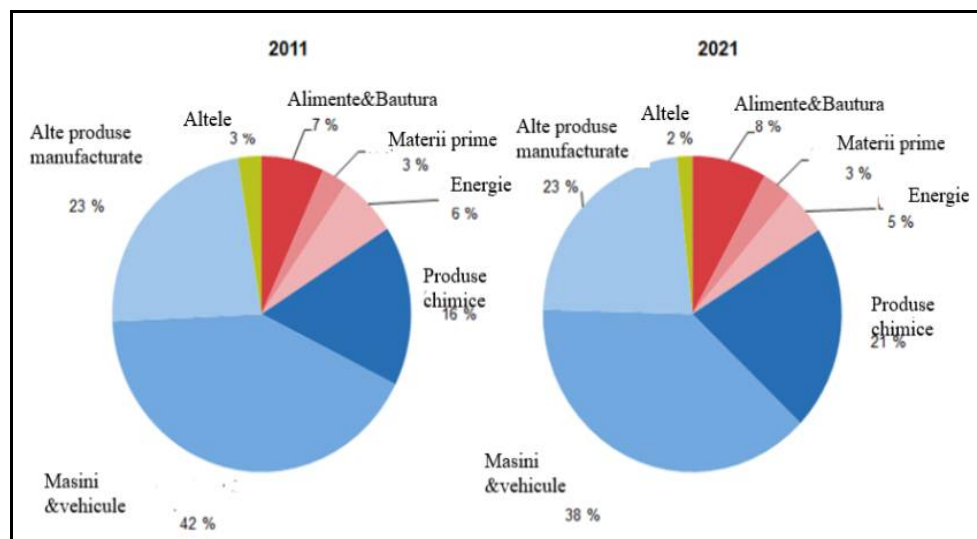
Sursa: elaborat de autor, pe baza datelor Eurostat, accesate la www.eurostat.com.

Evoluția comerțului UE pe principalele grupe de produse

Specializarea principală a statelor UE este comerțul cu produse prelucrate industrial, care au avut o pondere de peste 80% în total comerț extracomunitar în perioada 2011-2021, conform datelor publicate de Eurostat. Grupa de mașini și vehicule reprezintă 42% din total exporturi în 2011, în scădere de la 38% în 2021. În 2021, grupa „alte produse manufacturate” reprezintă 23%, iar grupa „produse chimice”, 21%. Produsele primare reprezintă 16% din totalul volumului valoric al exporturilor. Această grupă se compune din alimente și băuturi (8%), resurse energetice (5%) și materii prime (3%).

În ceea ce privește importurile, privite în structură, acestea sunt compuse din bunuri manufacturate, a căror pondere a crescut treptat de la 59% în 2011 la 70% în 2021. Structura importurilor diferă de cea a exporturilor, astfel: grupa mașini și vehicule reprezintă 32%, produsele chimice 13%, iar produsele manufacturate 25%. Ponderea resurselor energetice, în principal gaz și țiței, în total importuri a scăzut semnificativ în ultimul deceniu. Dacă în 2011 acestea reprezentau 29% din totalul valorii importurilor, în 2021 ponderea a scăzut la numai 18%. Această reducere a ponderii în volum valoric este strâns legată de ieftinirea prețului țițeiului în această perioadă.

Figura 9. Evoluția exporturilor pe principalele grupe de produse, în 2011 comparativ cu 2021 (mrd. euro)



Sursa: elaborat de autor, pe baza datelor Eurostat, accesate la www.eurostat.com.

Concluzionând, se poate aprecia că Piața unică a contribuit la intensificarea cooperării dintre statele membre ale UE, acest lucru fiind vizibil în ceea ce privește creșterea schimburilor intracomu-

nitare. Dar trebuie remarcat că, după izbucnirea crizei financiare internaționale din 2008, gradul de eterogenitate între statele comunitare s-a resimțit mai puternic. Cea mai îngrijorătoare problemă la nivelul UE este cea legată de diferențele substanțiale de dezvoltare dintre cele 11 state intrate în UE în perioada 2004-2013 (UE-11²⁰) și UE-15. Se ridică astfel întrebarea: de ce decalajele persistă între UE-15 și UE-11 după 18 ani de la admiterea în UE?

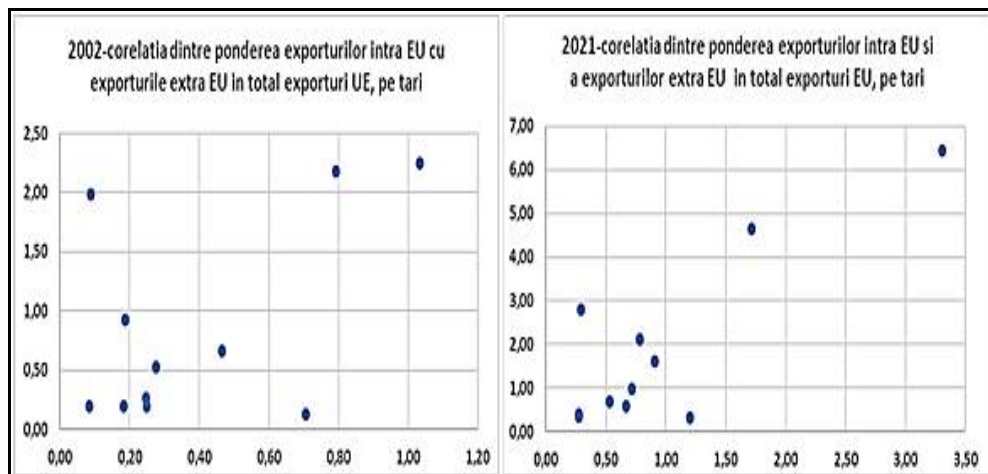
Am arătat anterior evoluția ponderii fiecărui stat membru în total exporturi intra și extra UE, precum și ritmul lor mediu de creștere în ultimele două decenii. Așa cum se constată și în alte documente elaborate și publicate de autori europeni²¹, în perioada analizată, statele membre cu ritmuri scăzute ale cotei de piață comunitare au pierdut în favoarea creșterii ponderilor statelor nou intrate după 2014. Este cazul, așa cum se poate observa din datele publicate de Eurostat, Italiei, Franței și Marii Britanii (până la ieșirea din UE).

Pentru statele care au devenit membre ale UE după 2004, se observă o creștere a gradului de corelație între exporturile intra și extra comunitare potrivit datelor Eurostat. În 2021 se observă o creștere a gradului de concentrare a corelației, excepție făcând Polonia și Cehia, care au și o pondere mai mare a produselor manufacturate în total exporturi. Totodată, cele două state înregistrează o pondere mai mare a exporturilor bilaterale cu state precum Germania, Austria, Olanda considerate de specialiști ca fiind statele din nucleul dur al UE (core manufacturing), intrarea în UE și, implicit, în Piața internă contribuind substanțial la creșterea cooperării pe lanțurile de valoare adăugată.

Figura 10

²⁰ UE-11 este grupul de state membre ale UE intrate după anul 2004, cu excepția Maltei și Ciprului.

²¹ Drivers and Obstacles to Competitiveness in the EU: The Role of Value Chains and the Single Market, 2017, Viena.



Sursa: realizat de autor, pe baza datelor publicate de Eurostat, accesate la www.eurostat.com.

De-a lungul funcționării Pieței unice, o serie de evenimente precum criza financiară internațională, criza Covid 19 și războiul din Ucraina au creat incertitudine și au săpat la temelia construcției europene.

Pandemia Covid 19 a avut un impact puternic asupra liberei mișcări a bunurilor în cadrul PIU. Parlamentul European a adoptat rezoluția din 17 aprilie 2020 care stipula că PIU este o sursă pentru asigurarea prosperității colective a UE, a creșterii nivelului de bunăstare și un element cheie al unui răspuns imediat și pe toată perioada pandemiei. Comitetul IMCO²² a analizat în tot acest timp impactul pandemiei asupra Pieței interne și al protecției consumatorilor sugerându-se pașii pentru asigurarea funcționării în bune condiții pe perioade de crize. Acest Comitet specializat a elaborat și publicat un

²² Milieu Consulting SRL, The impact of COVID-19 on the Internal Market and Consumer Protection – IMCO Webinar Proceedings, Publication for the Committee on the Internal Market and Consumer Protection, Policy Department for Economic, Scientific and Quality of Life Policies, European Parliament, Luxembourg, 2020.

studiu²³ în 22 februarie 2021 care arată faptul că închiderea granițelor și alte măsuri care au fost adoptate temporar de către statele membre au redus semnificativ nu numai libera circulație a mărfurilor, dar și a serviciilor și a cetățenilor europeni în timpul pandemiei. În aceeași lună și împreună cu Consiliul European, s-a elaborat planul intitulat Facilitatea de redresare și reziliență a UE care a stabilit că revenirea la o bună funcționare a PIU se poate obține sustenabil prin acordarea de facilități de împrumut întreprinderilor mici și mijlocii aparținând statelor membre ale UE. Raportul din iunie 2021 este elocvent în acest sens, referindu-se nu numai la barierele din calea comerțului liber cu mărfuri și servicii, dar și la modul în care măsurile anti Covid au constituit o barieră în calea celor 4 libertăți care definesc Piața internă.

Crizele economice succesive au afectat puternic piața muncii din UE, iar sectorul de activitate în care imigranții au avut o pondere ridicată în totalul angajaților, respectiv construcțiile, a fost unul dintre cele mai lovite, ceea ce s-a reflectat în pierderea locurilor de muncă și în șomaj crescut. Emigrația intracomunitară într-un singur sens, de la Est la Vest, s-a menținut la un nivel ridicat în statele nou intrate, chiar și după vârful crizei, în perioada 2010-2012, ca efect al decalajului substanțial dintre veniturile obținute în statele din UE-15 comparativ cu cele din Centrul și Estul Europei admise după 2004. În aceste condiții, în majoritatea statelor din centrul și estul Europei (CEE), intrate ultimele în UE, fenomenul de șomaj a exercitat o presiune mai mică decât în UE-15, dar au apărut din ce în ce mai pregnant deficite în cadrul unor categorii profesionale prin oferta în continuă scădere și cererea în creștere.

Dacă adăugăm și accentuarea sărăciei, vizibilă în unele state ale UE, în special după izbucnirea crizei financiare internaționale din 2008,

²³ Marcus, J. S. et al., The impact of COVID-19 on the Internal Market, Publication for the Committee on the Internal Market and Consumer Protection, Policy Department for Economic, Scientific and Quality of Life Policies, European Parliament, Luxembourg, 2021.

putem observa că există terenul pentru creșterea ostilității sociale care a luat forme de xenofobie și rasism, ducând chiar la euroscepticism, ca efect al multiplelor condiții, de multe ori restrictive, adoptate în statele membre. Astfel, partidele de dreapta, care au câștigat voturi incomparabil mai multe decât în deceniile trecute, au promis programe de restricționare a imigrației și de protejare a pieței interne a muncii, iar vocile care promovează fie ieșirea din zona euro, fie menținerea pozițiilor de stand-by ale statelor din UE-11, care nu sunt membre ale zonei euro dar care au obligația de a o face la timpul potrivit, sunt din ce în ce mai puternice.

Volumul valoric al comerțului cu bunuri și servicii înregistrat în cadrul PIU reprezintă în prezent două treimi din valoarea totală a schimburilor comerciale din UE, fiind cea mai elocventă expresie a gradului de integrare din cadrul PIU. Sub aspectul integrării comerciale, se poate observa că în anii care s-au scurs de la marea extindere a UE din 2004, treptat, a avut loc o creștere a volumului valoric al schimburilor comerciale dintre acestea și UE-15, expresie a creșterii gradului de integrare și cooperare la nivel de firme. Evoluția investițiilor străine directe în spațiul intracomunitar relevă creșterea în volum valoric, statele din UE-15 dominând fluxurile de ISD la nivelul UE.

Pentru o mai bună integrare a statelor europene în lanțurile de valoare adăugată (LVA) sunt necesare pe de o parte reforme structurale aplicate în economiile statelor membre și, pe de altă parte, la nivelul UEM accentul se pune pe aplicarea de reforme legislative sub forma înlăturării obstacolelor întâmpinate de către mediul de afaceri. În cadrul acestor programe de stimulare a activității firmelor, prioritare sunt cele de aplicare a noilor tehnologii, precum și cele ce contribuie la o integrare mai puternică în LVA. Aceste priorități sunt specificate în Strategia Pieței unice (Single Market Strategy) și în Strategia Pieței Unice Digitale (Digital Single Market Strategy), precum și în noul cadru al Strategiei Politicii Industriale a UE (EU Industrial Policy Strategy).

CAPITOLUL 2.

Economia României după aderarea la Uniunea Europeană

Andrei RĂDULESCU

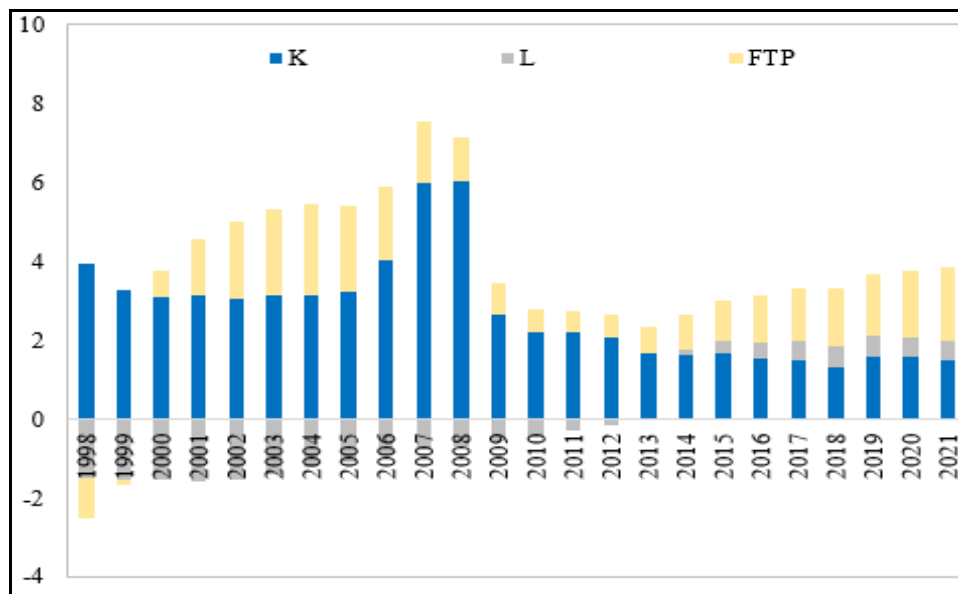
Analiza evoluțiilor din economia națională din perioada cuprinsă între momentul semnării Tratatului de Aderare la Uniunea Europeană (în primăvara anului 2005) și până în prezent evidențiază o multitudine de aspecte pozitive (atât la nivelul economiei reale, cât și în sfera economiei financiare), persistența unor provocări structurale (din perspectiva mixului de politici economice, în contextul discontinuității reformelor structurale), precum și un element negativ (migrația populației active).

Subliniem însă faptul că, după aderarea efectivă a României la Uniunea Europeană, economia s-a confruntat cu valurile Marii Recesiuni (cea mai severă criză economico-financiară la nivel mondial în perioada post-belică), precum și cu incidența unor șocuri exogene (pandemia coronavirus și evenimentele din Ucraina).

În prezent economia națională se caracterizează printr-un grad ridicat de rezistență la șocuri, evoluție determinată de faptul că sectorul privat a devenit competitiv pe plan european și mondial, prin încorporarea în comportament a lecțiilor proceselor de ajustare cu care s-a confruntat pe parcursul ultimelor decenii.

Din perspectivă structurală, în prezent, contribuțiile productivității multifactoriale și factorului capital la dinamica anuală a PIB potențial sunt mai echilibrate ca oricând în ultimele decenii, aspect reflectat de rezultatele estimărilor econometrice elaborate și reprezentate în figura de mai jos.

*Figura 1. Contribuție factori de producție la PIB potențial
(p.p., an/an)*



Sursa: estimările autorului, utilizând datele Eurostat.

Totodată, din perspectiva financiară, economia națională nu mai este dependentă în prezent de finanțarea din exterior, aspect reflectat și de nivelul ridicat al diferenței dintre depozitele neguvernamentale și creditul neguvernamental în sectorul bancar.

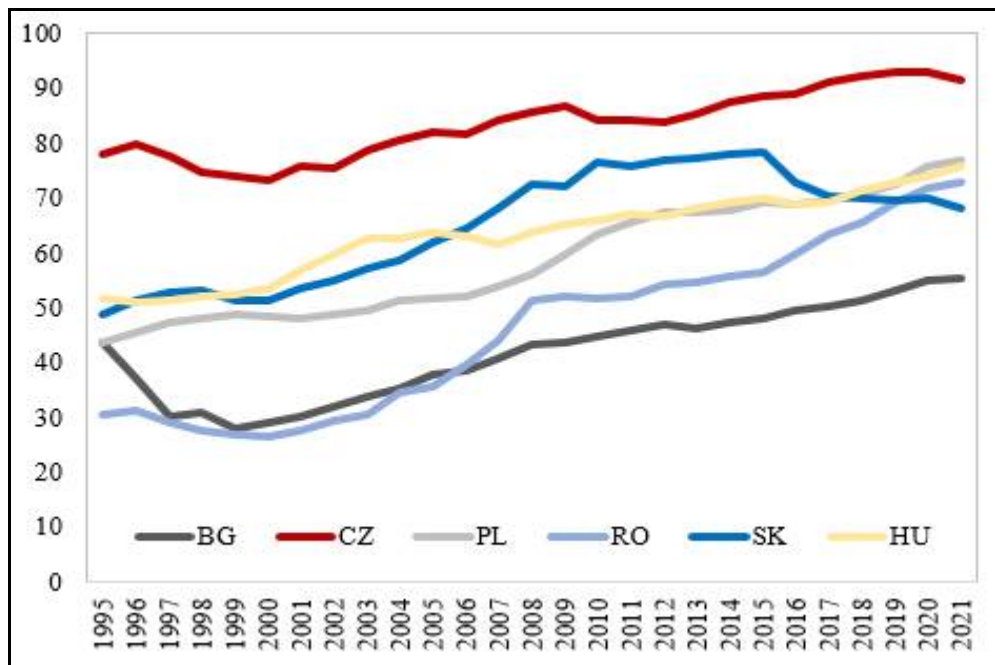
Nu același lucru se întâmpla la momentul semnării Tratatului de Aderare sau în anul aderării efective, când dinamica anuală a PIB potențial pe plan intern era puternic dependentă de contribuția factorului capital.

Menționăm faptul că primii anii de apartenență la Uniunea Europeană au coincis cu anii de ajustare în urma incidenței crizei economico-financiare mondiale, economia națională confruntându-se până în 2013 cu fenomenul secetei de capital, după ce a fost surprinsă de piețele financiare într-o fază de supraîncălzire, cu un nivel ridicat

al deficitelor gemene și o dependență puternică de finanțarea prin intermediul fluxurilor financiare internaționale.

Totodată, distanța de dezvoltare dintre România și media Uniunii Europene, pe de o parte, și dintre România și țările din Europa Centrală și de Est, pe de altă parte, este la minime istorice în prezent, conform indicatorului PIB/locuitor la paritatea puterii de cumpărare, aspect evidențiat în figura următoare.

Figura 2. PIB/locuitor (PPC) (% media Uniunii Europene)



Sursa: Eurostat, prelucrările autorului.

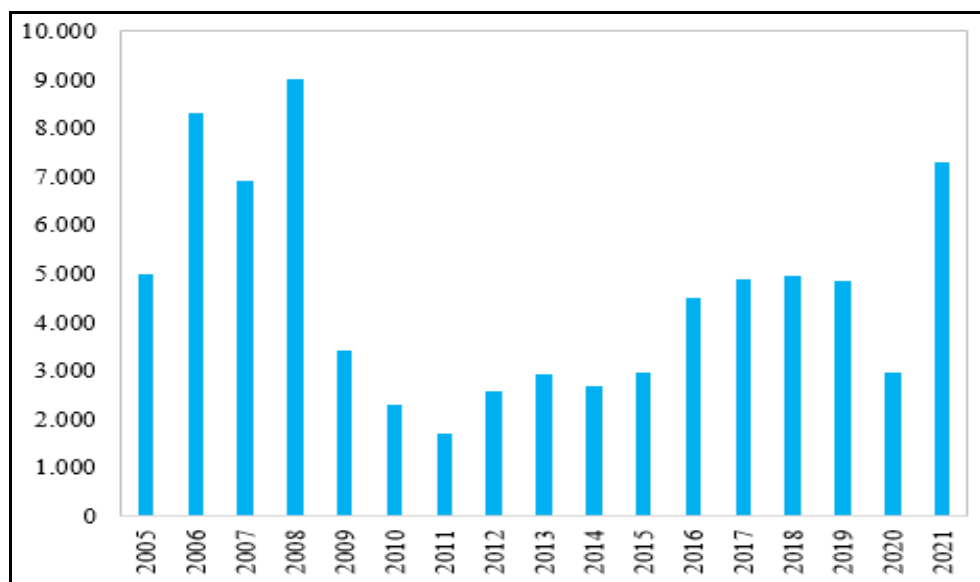
Astfel, între 2004 (anul de dinainte de semnarea Tratatului de Aderare) și 2021, nivelul PIB/locuitor în România (la paritatea puterii de cumpărare) (ca % din media UE) s-a majorat cu 38 puncte procentuale la 72,7%, aspect evidențiat în figura anterioară.

În țările din regiune acest indicator a crescut cu ritmuri mult mai lente între 2004 și 2021: 10,6 puncte procentuale în Cehia, 13,1 puncte procentuale în Ungaria, 20 puncte procentuale în Bulgaria, respectiv 25,7 puncte procentuale în Polonia, după cum se poate observa în figura de mai sus.

Analiza comparativă exprimă faptul că România a fost campioana convergenței economice europene pe parcursul ultimelor decenii, dat fiind că aderarea la Uniunea Europeană a determinat intrări masive de investiții străine directe, tehnologie și know-how, precum și implementarea cadrelor financiare multianuale europene.

Astfel, conform băncii centrale, în România au fost înregistrate intrări de fluxuri investiționale străine directe într-un volum cumulat de peste 77 miliarde EUR între 2005 și 2021, acestea având o contribuție definitivă la dezvoltarea economiei naționale și convergența economică europeană.

Figura 3. Fluxuri de investiții străine directe (milioane EUR)



Sursa: Banca Națională a României (BNR), prelucrările autorului.

Cu toate acestea, volumul investițiilor străine directe în economia României a fost unul redus în perioada 2009-2015, în contextul ajustării dezechilibrelor macroeconomice, după incidența Marii Crize Financiare.

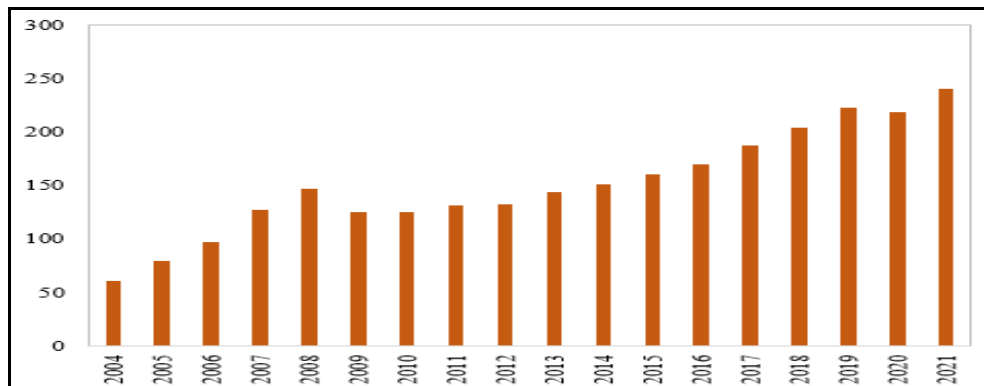
Astfel, după o medie anuală de peste 7 miliarde EUR în perioada 2005-2008, investițiile străine directe anuale s-au diminuat la un nivel de doar 2,7 miliarde EUR în intervalul 2009 – 2015.

O redinamizare a acestui indicator a fost notată din 2016, media anuală din 2016 până în 2021 fiind de aproximativ 5 miliarde EUR.

Fluxurile de investiții străine directe, aplicarea programelor Europene (cadrele financiare multianuale), creșterea ratei de economisire pe plan intern și implementarea reformelor structurale în contextul acordului cu Instituțiile Financiare Internaționale (semnat în 2009) au determinat creșterea semnificativă a PIB-ului nominal, accelerarea convergenței economice europene, precum și ameliorarea stabilității financiare în ciclul economic post-criză (înainte de incidența pandemiei coronavirus).

Astfel, conform datelor Eurostat PIB-ul nominal al României s-a majorat de la 60,4 miliarde EUR în 2004 la 97,2 miliarde EUR în 2006 și 240,2 miliarde EUR în 2021, aspect evidențiat în figura următoare.

Figura 4. PIB-ul nominal în România (miliarde EUR)



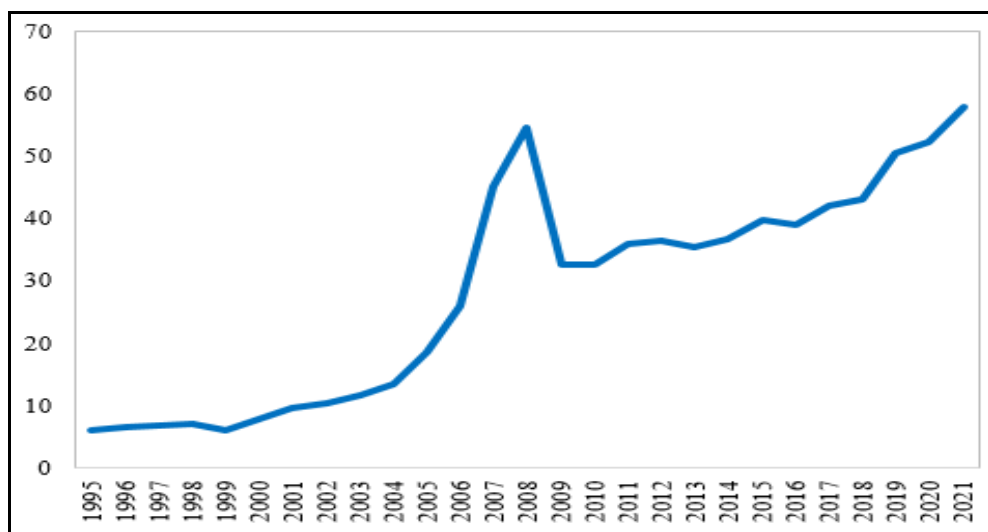
Sursa: Eurostat, prelucrările autorului.

Cu alte cuvinte, PIB-ul nominal din 2021 era de aproximativ cinci ori mai ridicat raportat la cel din 2004 (anul încheierii negocierilor de aderare) și de 2,5 ori peste nivelul din 2006 (anul de dinainte de aderare).

Subliniem faptul că ajustarea economiei naționale în urma incidenței Marii Recesiuni a fost îndelungată, aspect reflectat de faptul că PIB-ul nominal a revenit la nivelul din 2008 abia în 2014.

Totodată, investițiile productive (în termeni nominali) au revenit la nivelul din 2008 abia în anul 2021, după cum se poate observa în figura de mai jos.

Figura 5. Formarea brută de capital fix în România (miliarde EUR)



Sursa: Eurostat, prelucrările autorului.

Altfel spus, economia s-a confruntat cu o secetă de capital în prima jumătate a deceniului trecut, după ce a fost surprinsă de incidența crizei financiare cu un nivel ridicat al deficitelor gemene și cu un grad înalt de dependență de finanțarea prin fluxuri internaționale de capital.

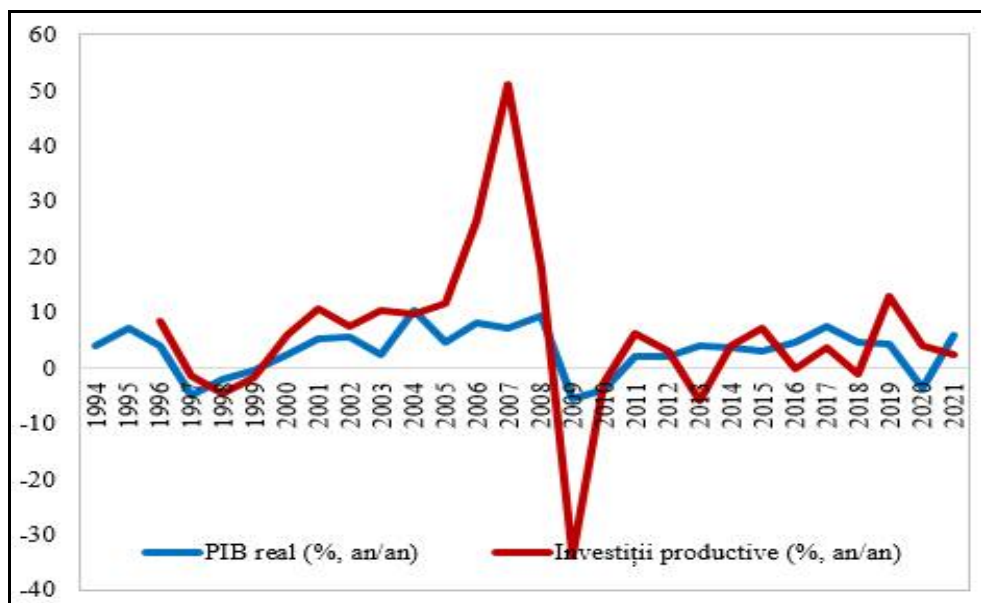
În acest context, se poate spune că majorarea semnificativă a PIB-ului nominal în a doua jumătate a ciclului economic post-criză a avut loc într-un context caracterizat printr-o dinamică lentă a investițiilor productive, aspect explicat de doi factori:

1. diminuarea economiei informale, în contextul implementării reformelor structurale sub bagheta Fondului Monetar Internațional în prima jumătate a deceniului trecut, dar și a Revoluției Digitale în a doua jumătate a ciclului economic post-criză;
2. creșterea gradului de eficiență a investițiilor productive.

Astfel, din perspectiva volumetrică, PIB-ul a crescut în perioada 2006 – 2021 cu un ritm mediu anual de 2,9% în România.

În acest interval formarea brută de capital fix a consemnat o dinamică medie anuală de 3,2%, după cum se poate observa în figura de mai jos.

Figura 6. PIB vs. investiții productive (volum)



Sursa: Eurostat, prelucrările autorului.

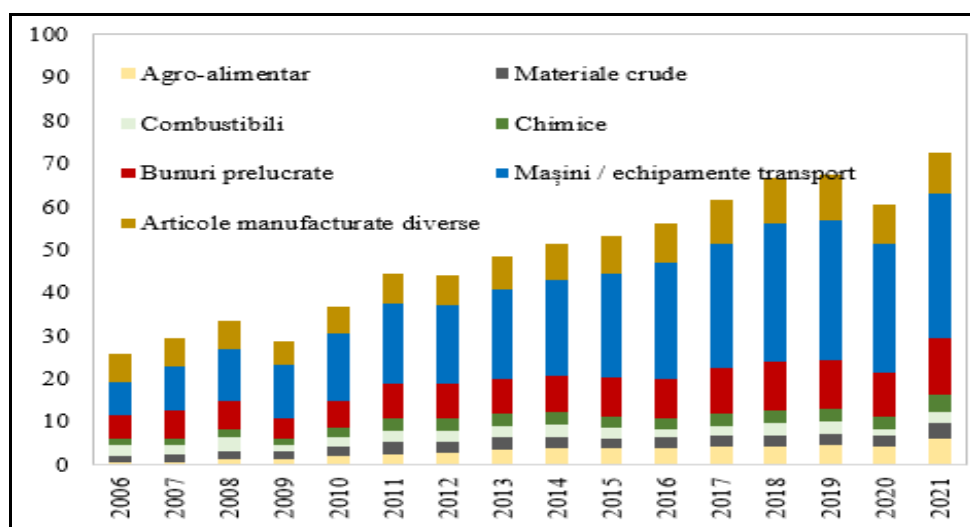
Se evidențiază ameliorarea raportului între ritmul PIB-ului și dinamica investițiilor productive pe plan intern comparativ cu evoluția din intervalul 1999-2006 (ceea ce reflectă un plus de eficiență): ritmul mediu anual al PIB de 5,5% și dinamică medie anuală a investițiilor productive de 11,5%.

Aderarea României la Uniunea Europeană a avut impact pozitiv la nivelul fluxurilor comerciale internaționale cu bunuri, prin prisma integrării în circuitele economice europene și mondiale, prin fructificarea avantajelor comparative și competitive din economia națională.

România nu a reușit, însă, să adreseze provocarea ajustării deficitului comercial cu bunuri, evoluție determinată, în principal, de discontinuitatea reformelor structurale și de implementarea unui mix îndeosebi pro-ciclic de politici economice.

Se evidențiază creșterea exporturilor de bunuri cu un ritm mediu anual de 7,3% în perioada 2006 – 2021, la nivelul record de 74,7 miliarde EUR, după cum se poate observa în figura următoare.

Figura 7. Exporturile de bunuri ale României (miliarde EUR)



Sursa: Eurostat, prelucrările autorului.

Categoriile de bunuri cu cele mai ridicate dinamici medii anuale în intervalul 2006 – 2021 au fost: materiale crude (6%, la 3,5 miliarde EUR), chimice (6,3% la 3,8 miliarde EUR), bunuri prelucrate (6,4% la 13,3 miliarde EUR), mașini & echipamente (10,3%, la 33,6 miliarde EUR) și agro-alimentare (17,3% la 6,2 miliarde EUR).

Astfel, între 2006 și 2021 se notează creșterea ponderii exporturilor de bunuri agro-alimentare în total exporturi de bunuri cu 6,1 puncte procentuale la 8,2%.

De asemenea, ponderea exporturilor de mașini / echipamente în total exporturi de bunuri a urcat cu 15 puncte procentuale la 45% între 2006 și 2021, în contextul investițiilor derulate pe plan intern de companiile multinaționale.

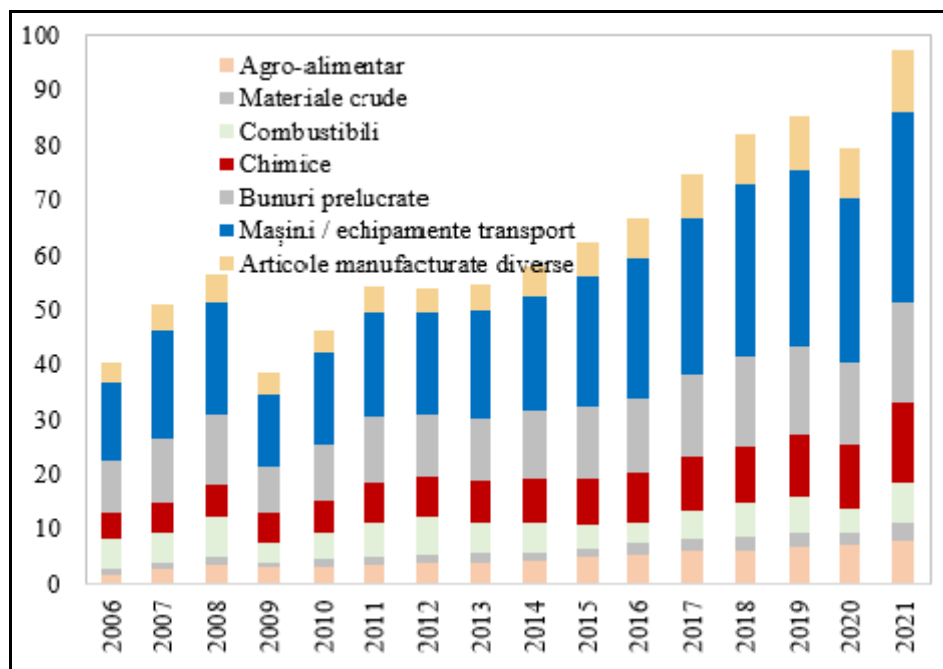
Pe de altă parte, se evidențiază diminuarea ponderilor exporturilor de produse chimice, bunuri prelucrate, combustibili și articole manufacturate diverse în total exporturi de bunuri între 2006 și 2021, cu ritmuri de 0,8 puncte procentuale la 5,1%, 2,5 puncte procentuale la 17,8%, 6,4 puncte procentuale la 3,7% și 12,7 puncte procentuale la 12,8%.

Importurile de bunuri au consemnat un avans mediu anual de doar 6,1% între 2006 și 2021, la 98,4 miliarde EUR (maxim istoric), după cum se poate observa în figura nr. 8.

Se notează majorarea importurilor de bunuri agro-alimentare, cu o rată medie anuală de 10,4% între 2006 și 2021, la 8 miliarde EUR, în pofida potențialului din agricultura internă. Se poate spune că agricultura românească s-a izbit de forțele concurențiale puternice după aderarea la Uniunea Europeană.

De asemenea, importurile de produse chimice au crescut cu un ritm mediu anual de 8,1% între 2006 și 2021, la 14,7 miliarde EUR, în contextul restrângerii ofertei interne în această ramură tradițională a economiei naționale.

Figura 8. Importurile de bunuri ale României (miliarde EUR)



Sursa: Eurostat, prelucrările autorului.

Totodată, importurile de bunuri prelucrate și importurile de mașini/echipamente au crescut cu rate medii anuale de 4,5% (la 18,3 miliarde EUR), respectiv 6,1% (la 34,7 miliarde EUR) în perioada 2006 – 2021.

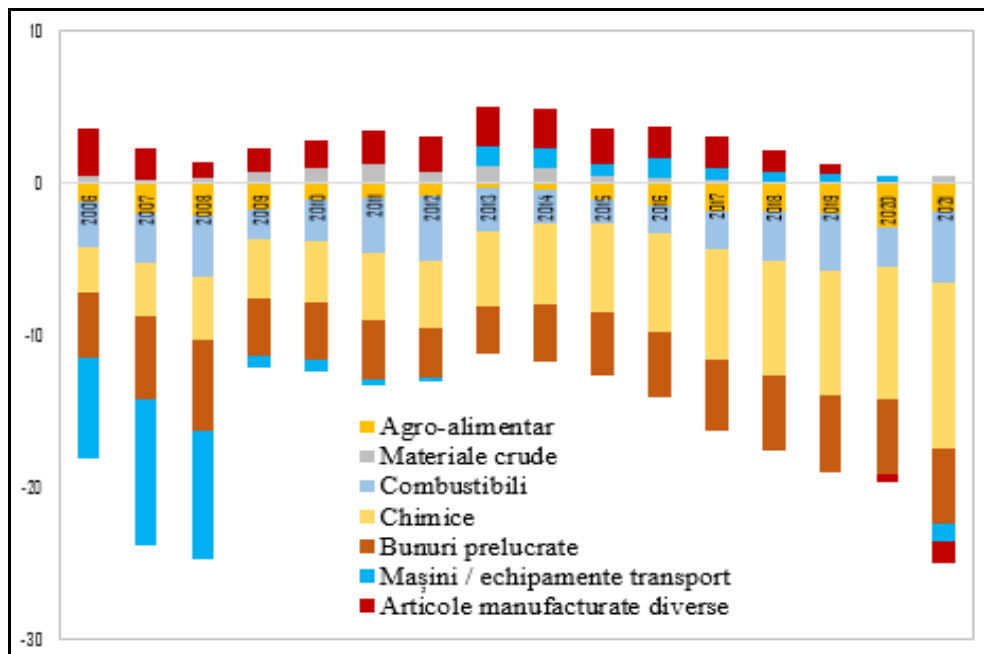
Astfel, ponderea importurilor de produse agro-alimentare în total importuri a urcat cu 3,7 puncte procentuale la 8,2% între 2006 și 2021.

De asemenea, ponderile importurilor de produse chimice și importurilor de articole manufacturate diverse în total importuri au crescut cu dinamici de 3,7 puncte procentuale (la 15%), respectiv 2,7 puncte procentuale (la 11,2%).

Astfel, deficitul comercial cu bunuri s-a intensificat cu o rată medie anuală de 3,1% între 2006 și 2021, la nivelul record de 23,7 miliarde EUR.

Cele mai semnificative intensificări ale deficitului comercial în intervalul 2006-2021 au fost înregistrate de ramurile agro-alimentar (2,7% la 1,9 miliarde EUR), combustibili (3,2% la 4,7 miliarde EUR) și chimice (8,9% la 10,9 miliarde EUR).

**Figura 9. Soldul balanței comerciale cu bunuri
(miliarde EUR)**

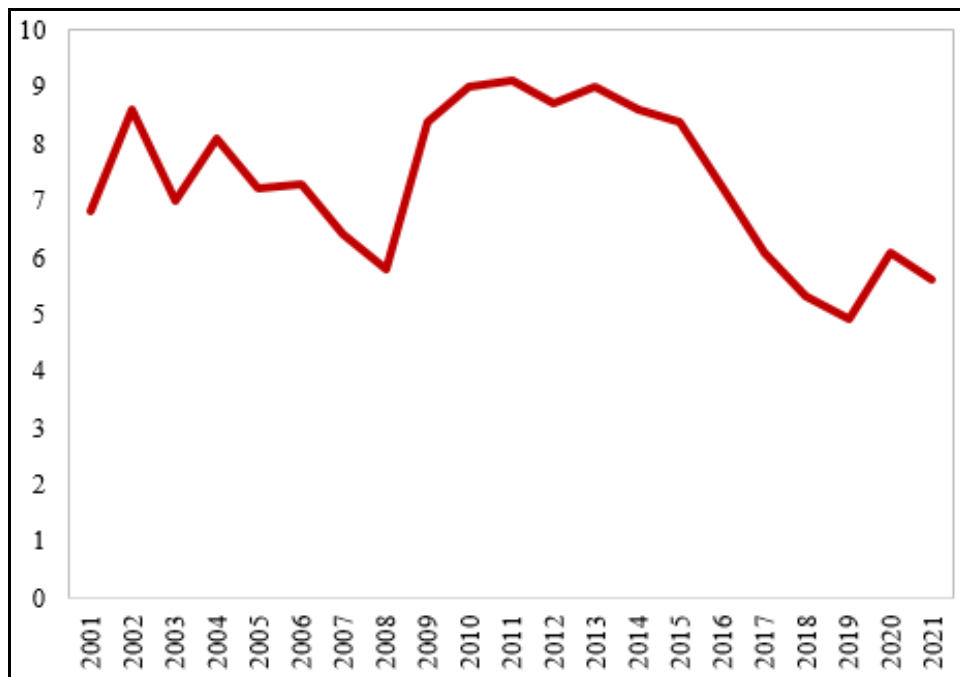


Surse: Eurostat, prelucrările autorului.

După semnarea Tratatului de Aderare la Uniunea Europeană am asistat la ameliorarea climatului din sfera pieței forței de muncă din România, evoluție determinată atât de fluxurile investiționale în economie, cât și de migrația populației active.

Astfel, rata șomajului din România s-a diminuat de la 8,1% în anul 2004 (când au fost finalizate negocierile de aderare) la 5,8% în 2008, aspect evidențiat în figura de mai jos.

Figura 10. Rata șomajului în România (%)



Sursa: Eurostat, prelucrările autorului.

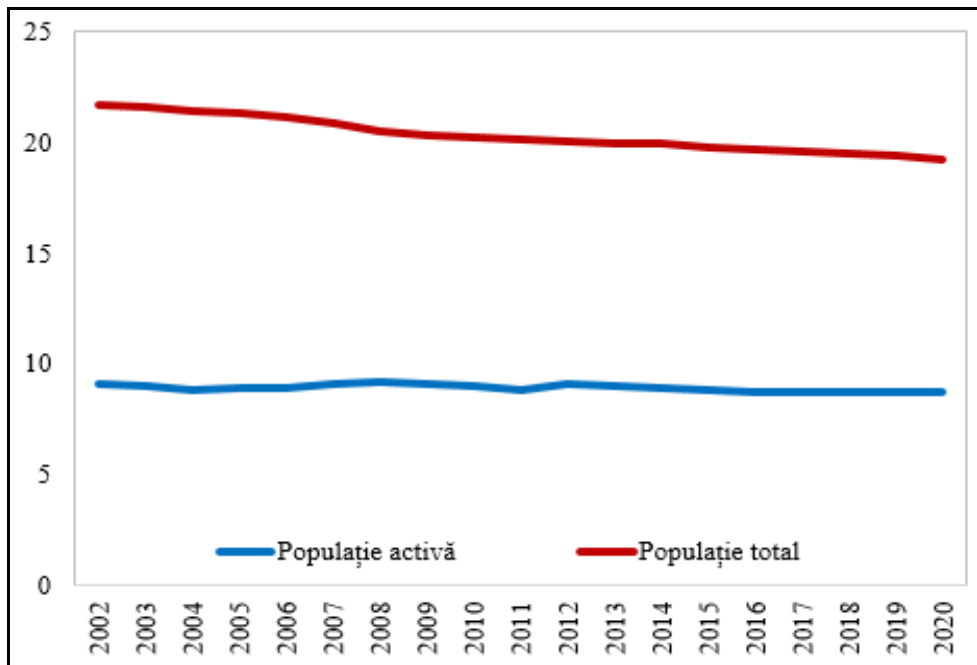
Rata șomajului s-a majorat însă la 8,4% în 2009, 9,0% în 2010 și 9,1% în 2011, în contextul valorilor Marii Recesiuni și consecințelor acestora.

Pe de altă parte, climatul din sfera pieței forței de muncă s-a ameliorat începând cu 2014, în contextul ciclului economic post-criză, rata șomajului scăzând la 4,9% în 2019 (cel mai redus nivel din 1991), anul de dinainte de incidența pandemiei coronavirus (cea mai severă criză sanitară la nivel mondial în ultimul secol).

Cu toate acestea, rata șomajului din România s-a poziționat permanent sub nivelul înregistrat în Zona Euro (nucleul dur al Uniunii Europene și principalul partener economic) pe parcursul ultimelor decenii.

Subliniem faptul că după semnarea Tratatului de Aderare populația României a scăzut cu 2,2 milioane, la 19,3 milioane în anul pandemic 2020, aspect evidențiat în figura următoare.

Figura 11. Populație vs. populație activă (milioane)



Sursa: Institutul Național de Statistică (INS), prelucrările autorului.

Se poate spune că unul din principalele dezavantaje ale aderării la structura europeană a fost reprezentat de migrația populației, cu impact la nivelul potențialului de dezvoltare pe termen mediu și lung.

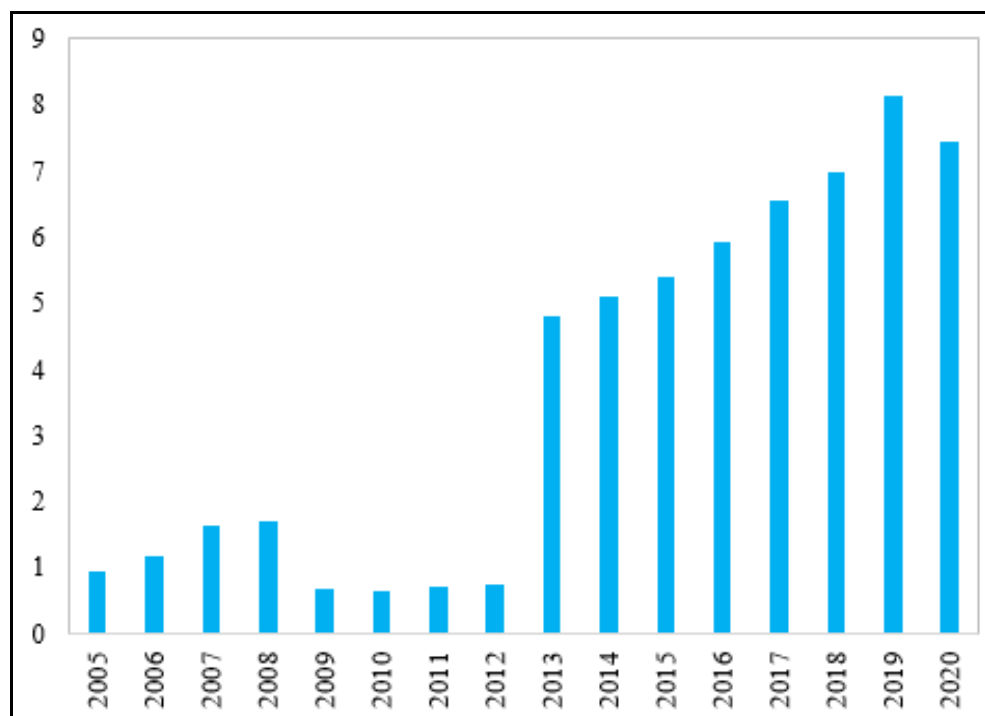
Acest proces a fost înlesnit de eliminarea restricțiilor din perspectiva circulației capitalului uman, precum și de decalajul important de nivel de trai, într-un context caracterizat printr-un nivel ridicat de flexibilitate al forței de muncă autohtone.

De altfel, România a fost țara europeană care s-a confruntat cu cel mai ridicat nivel al exodului de populație în ultimele decenii, conform datelor Eurostat.

În contrapartidă, am asistat la creșterea puternică a transferurilor de mijloace bănești în favoarea populației începând cu 2005 (anul semnării Tratatului de Aderare la Uniunea Europeană). Aceste fluxuri au atins un nivel record, de peste 8,1 miliarde dolari în 2019, anul de dinainte de incidența pandemiei coronavirus.

Cumulat, din 2005 până în 2020 inclusiv au fost înregistrate intrări de transferuri de mijloace bănești în favoarea populației de peste 58,5 miliarde dolari în România, conform datelor Băncii Mondiale, reprezentate în figura de mai jos.

Figura 12. Remiterile (miliarde USD)



Sursa: Banca Mondială, prelucrările autorului.

Translatând spre dimensiunea financiară a economiei, unul din factorii pozitivi ai procesului de integrare economică europeană este reprezentat de convergența inflației spre nivelul din Zona Euro (nucleul dur al Uniunii Europene și, totodată, principalul partener economic al României).

Această convergență a fost puternic facilitată de politica monetară implementată de Banca Națională a României, inclusiv prin adoptarea regimului de țintire a inflației și preluarea acquis-ului comunitar în domeniile de activitate ale băncii centrale.

De asemenea, libera circulație a factorilor de producție a contribuit la convergența dinamicii anuale a prețurilor de consum spre nivelul mediu din Zona Euro în perioada de după 2007.

Cu toate acestea, se menționează o serie de șocuri (inclusiv deciziile de politică fiscal-bugetară și de venituri) care au avut impact nefavorabil în acest proces de convergență din perspectiva ritmului anual al prețurilor de consum.

Se menționează în acest context caracterul consecvent pro-ciclic al politicilor fiscal-bugetare și de venituri implementate pe plan intern după semnarea Tratatului de Aderare.

Astfel, conform datelor Eurostat dinamica anuală a prețurilor de consum din România (pe indicele armonizat UE) a decelerat de la 6,6% în 2006 la 3,2% în 2013, aspect evidențiat în figura nr. 13.

Totodată, subliniem faptul că România a înregistrat în 2015 și 2016 o dinamică anuală negativă a prețurilor de consum, în contextul implementării de decizii de reducere a cotei TVA.

În contrapartidă, deciziile pro-ciclice de politică fiscal-bugetară și de venituri au determinat divergența României raportat la nivelul din Zona Euro în materie de inflație în ultimii ani ai ciclului economic post-criză.

Figura 13. Evoluția prețurilor de consum – România vs. Zona Euro (% , an/an)



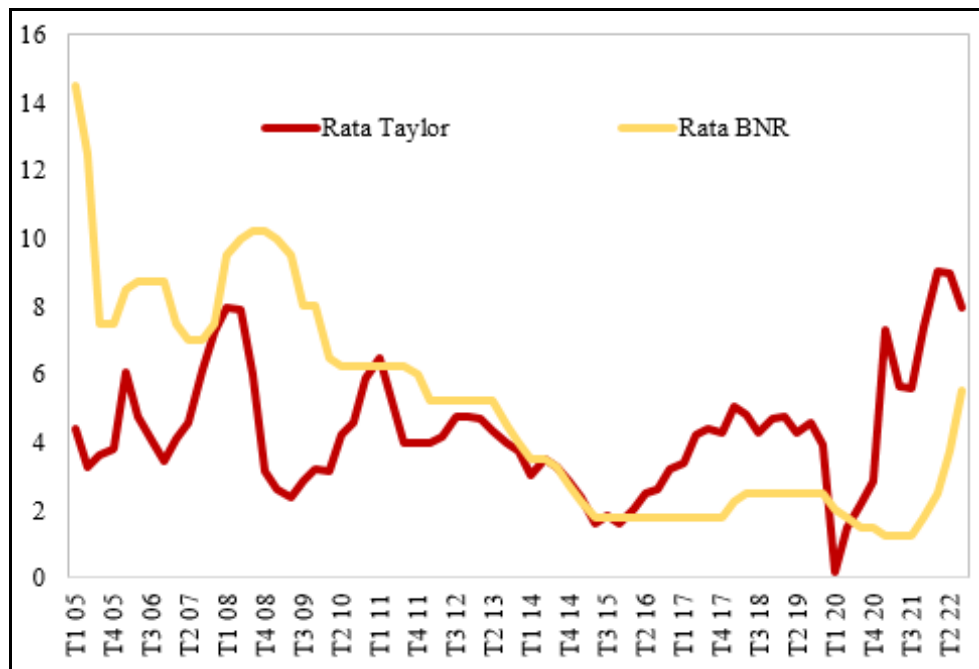
Sursa: Eurostat.

Pe de altă parte, după incidența pandemiei coronavirus (cea mai severă criză sanitară la nivel mondial în ultimul secol) am asistat la o tendință de accelerare a presiunilor inflaționiste pe plan intern, convergentă cu cele înregistrate la nivelul Zonei Euro, după cum se poate observa în Figura 13.

În materie de politică monetară se evidențiază convergența dintre abordarea băncii centrale din România și abordarea Băncii Centrale Europene, inclusiv din perspectiva măsurilor pentru contracararea factorilor de risc la adresa stabilității financiare.

Implementând regula lui Taylor de politică monetară pentru perioada 2005-2022 (rezultatele sunt evidențiate în figura următoare) se observă faptul că Banca Națională a României (BNR) a acordat prioritate contracarării presiunilor inflaționiste, aspect similar cu cel de la Banca Centrală Europeană (BCE).

Figura 14. Rata dobânzii de referință BNR vs. rata determinată aplicând regula Taylor

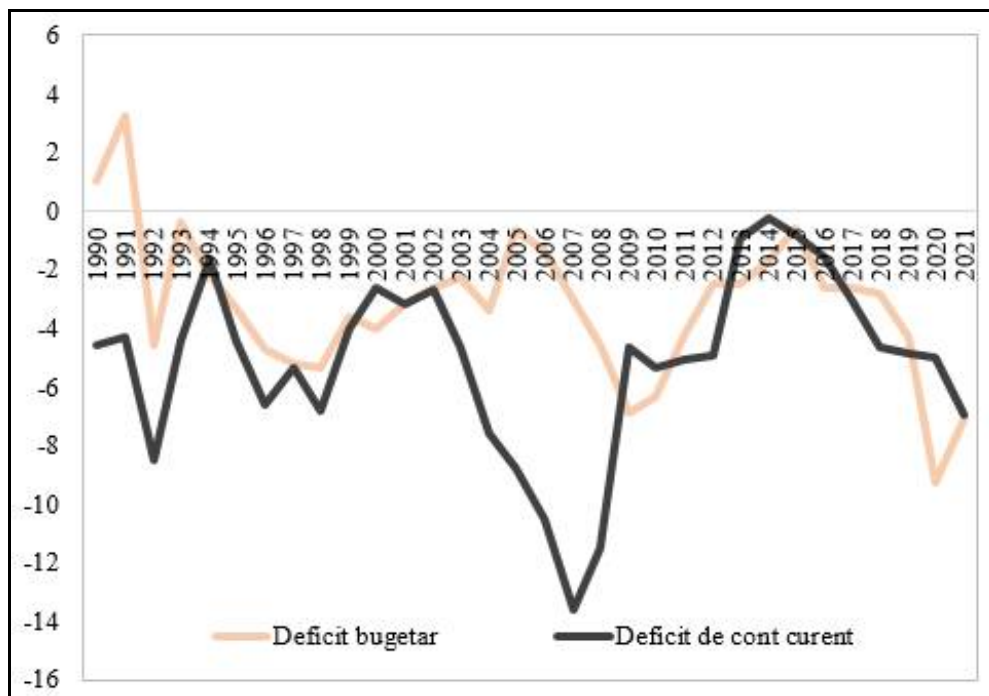


Sursa: estimări aplicând Regula lui Taylor și utilizând datele Eurostat și Băncii Naționale a României (BNR).

Dacă politica monetară implementată de Banca Națională a României (BNR) s-a evidențiat printr-o abordare conservatoare, riguroasă, consecventă și contra-ciclică nu același lucru se poate spune despre politicile fiscal-bugetare și de venituri implementate pe plan intern pe parcursul ultimelor decenii (inclusiv după aderarea la Uniunea Europeană).

În acest context, România s-a evidențiat în sens nefavorabil la nivelul țărilor membre ale Uniunii Europene prin persistența deficitelor gemene, aspect reflectat în figura de mai jos.

Figura 15. Deficitul bugetar vs. deficitul de cont curent (% PIB)



Sursa: Eurostat.

Subliniem faptul că imediat după semnarea Tratatului de Aderare România a implementat politici fiscal-bugetare și de venituri prociclice, care au determinat intensificarea deficitului bugetar, cu implicații nefavorabile și pentru contul curent al balanței de plăți.

Spre exemplu, cheltuielile totale cu personal la nivel bugetar s-au majorat cu ritmuri anuale de 21,5% în 2007, respectiv 69,4% în 2008, cu toate că la nivel mondial și în sfera europeană Marea Recesiune își făcea resimțită prezența.

În acest context, România a fost nevoită să semneze un acord de finanțare internațională cu Fondul Monetar Internațional și Comisia Europeană, în volum de aproximativ 14% din PIB-ul anului 2008.

În contrapartidă, sub bagheta Fondului Monetar Internațional România a implementat reforme structurale importante începând cu 2009 până la jumătatea deceniului trecut, acestea contribuind la ajustarea deficitului bugetar (spre 1,4% din PIB în 2015, cel mai redus nivel din 2005, anul semnării Tratatului de Aderare).

Ajustarea economiei naționale după incidența Marii Recesiuni a fost una severă și îndelungată, PIB-ul nominal revenind la nivelul din 2008 abia în 2014.

În perioada 2015-2019 au fost implementate noi măsuri fiscal-bugetare și de venituri pro-ciclice, iar reformele structurale au fost întârziate, aspecte care au contribuit la intensificarea în tandem a deficitului bugetar și deficitului de cont curent spre nivelurile de dinainte de incidența Marii Crize Financiare.

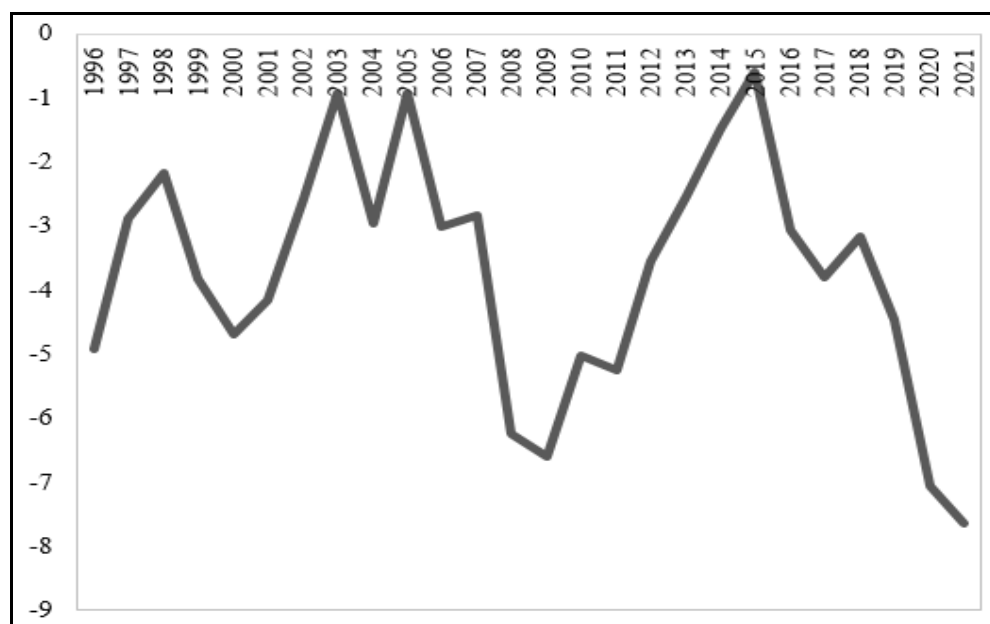
Astfel, cheltuielile de personal ale statului s-au majorat cu ritmuri anuale de 9,6% în 2016, 22,1% în 2017, 23,7% în 2018, respectiv 18,8% în 2019.

Cu toate acestea, dinamica anuală a acestui indicator a fost una lentă, sub nivelul inflației, după incidența pandemiei coronavirus: 1,8% în 2020, respectiv 1,5% în 2021.

Caracterul pro-ciclic al politicilor fiscal-bugetare și de venituri este reflectat cel mai bine de intensificarea componentei structurale a deficitului bugetar spre niveluri record, conform estimărilor econometrice elaborate (utilizând metodologia Comisiei Europene) și reprezentate figura de mai jos.

Aceste politici pro-ciclice ne-au îndepărtat de Zona Euro, deși la jumătatea deceniului trecut România îndeplinea criteriile de convergență nominală stabilite prin Tratatul de la Maastricht.

Figura 16. Deficitul bugetar structural (% PIB potențial)



Sursa: estimări utilizând metodologia Comisiei Europene.

Totodată, volumul investițiilor publice (ca % din PIB) în România s-a situat peste cel din Zona Euro (principalul partener economic) (după cum se poate observa în ultima figură din partea dreaptă), însă gradul de dezvoltare pe infrastructura critică se menține redus.

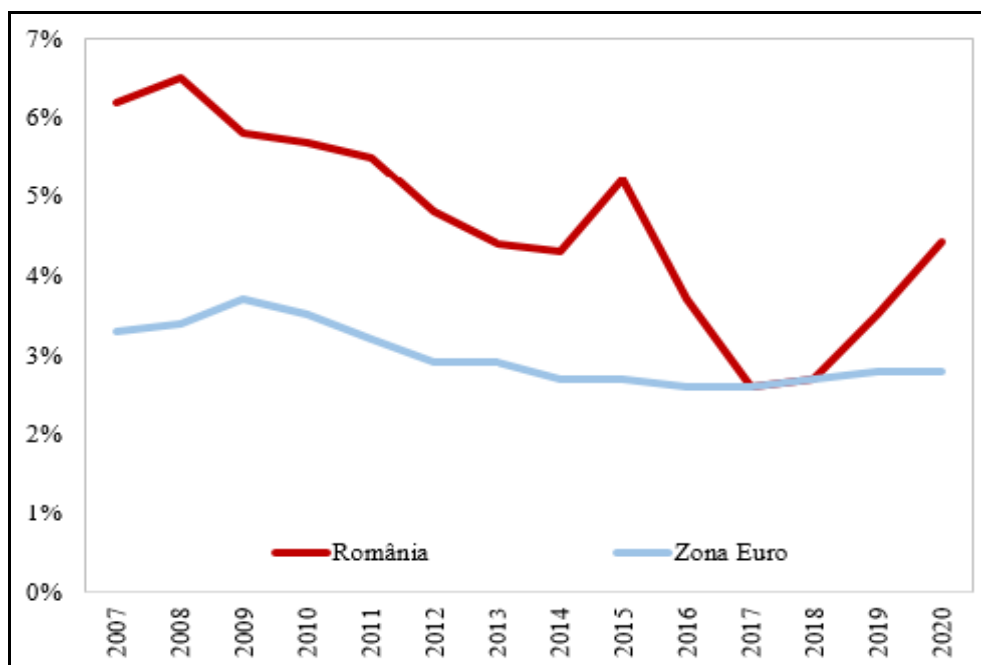
Astfel, în perioada 2007 – 2020 ponderea investițiilor publice în PIB a înregistrat un nivel mediu de 4,7% în România, cu mult peste media Zonei Euro de 3%.

Subliniem faptul că politicile fiscal-bugetare de venituri prociclice, discontinuitatea reformelor structurale și provocările la adresa eficienței investițiilor publice au contribuit la creșterea semnificativă a ponderii datoriei publice în PIB, de la aproximativ 12% la momentul aderării la Uniunea Europeană la un nivel apropiat de 50% în prezent.

Cu alte cuvinte, infrastructura critică nu s-a dezvoltat semnificativ, Administrația Publică nu s-a reformat după 2007, dar ponderea datoriei publice în PIB a crescut de patru ori.

Această evoluție contribuie la îngustarea spațiului de manevră a politicilor fiscal-bugetare și de venituri pe termen mediu și exprimă importanța implementării rapide a reformelor structurale necesare pentru implementarea programelor lansate de Uniunea Europeană după incidența pandemiei coronavirus (Next Generation și cadrul financiar multianual 2021-2027).

Figura 17. Raport investiții publice / PIB



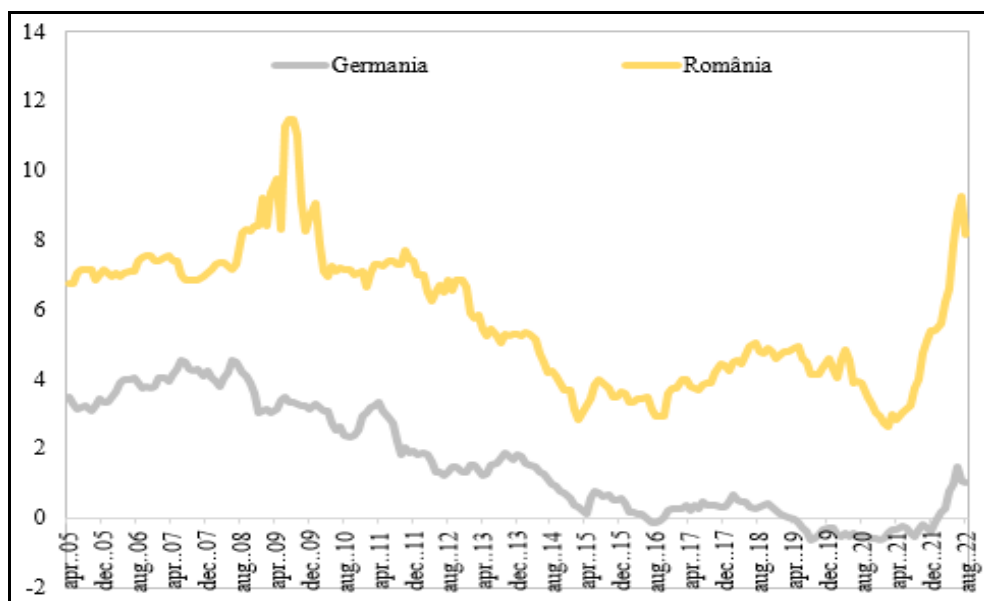
Sursa: Eurostat.

Analizând evoluțiile variabilelor din economia financiară se evidențiază o integrare din ce în ce mai puternică a României în circuitul european după momentul aderării la Uniunea Europeană.

Cu toate acestea, discontinuitatea reformelor structurale și caracterul pro-ciclic al politicilor fiscal-bugetare și de venituri au contribuit la menținerea unui decalaj important între România și Germania (prima economie a Uniunii Europene, cu un PIB nominal de 3,6 trilioane EUR în anul pandemic 2021) din perspectiva costului de finanțare pe termen lung (rata de dobândă la titlurile de stat pe scadența 10 ani, unul din indicatorii de convergență nominală din Tratatul de la Maastricht).

Astfel, în prezent, diferențialul de rată de dobândă la titlurile de stat la 10 ani dintre România și Germania este dublu comparativ cu cel de la momentul aderării la Uniunea Europeană, după cum se poate observa în figura de mai jos.

Figura 18. Rata de dobândă la titlurile de stat la 10 ani (%)



Sursa: Eurostat.

Subliniem însă faptul că gradul de corelație dintre cei doi indicatori este foarte ridicat în prezent (93% pentru perioada ianuarie

2021 – august 2022), cu mult peste cel din 2006 (anul de dinainte de aderare) (aproximativ 10%).

La nivelul pieței de acțiuni se evidențiază o corelație puternică și în creștere între indicele BET din România și indicele DAX din Germania după 1 ianuarie 2007, după cum se poate observa în figura de mai jos.

Cu toate acestea, în prezent indicele BET se situează cu doar 35,5% peste nivelul din decembrie 2006.

Pe de altă parte, indicele DAX a crescut cu 86% între decembrie 2006 și octombrie 2022, aspect reflectat în figura de mai jos.

Această diferență de performanță între indicii BET și DAX a fost determinată, în principal, de faptul că piața internă de capital a fost supraevaluată înainte de incidența Marii Crize Financiare, redresarea după acest șoc de proporții fiind una cu un ritm lent și pe parcursul mai multor ani.

Figura 19. Indicii bursieri (puncte)



Sursa: Bloomberg.

Nu în ultimul rând, analiza evoluțiilor din sfera dimensiunii financiare a economiei evidențiază tendința de depreciere a monedei naționale în raport cu moneda unică europeană după aderarea României la Uniunea Europeană.

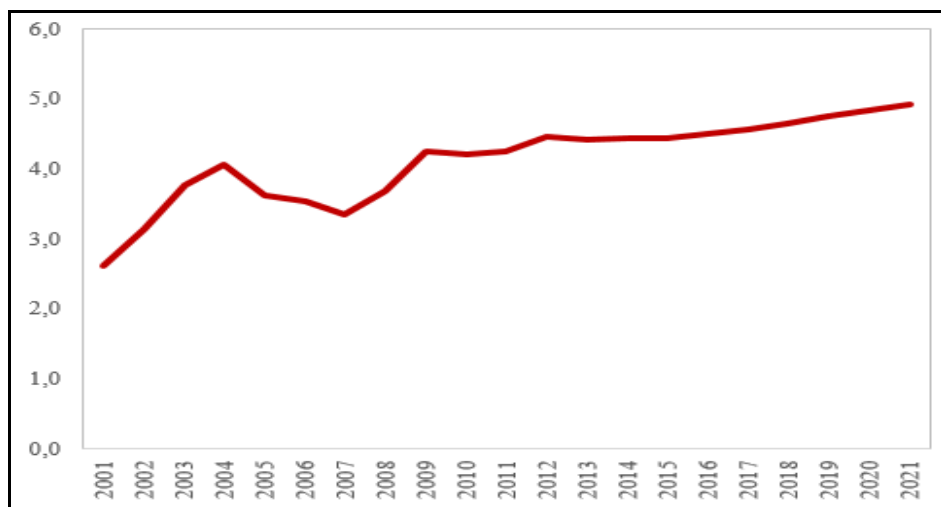
Această evoluție a fost determinată de amplele ajustări din economia națională după incidența Marii Recesiuni (șoc care a surprins economia într-o fază de supraîncălzire, cu un grad ridicat de dependență de capitalul străin), precum și de persistența deficitelor gemene.

În acest context, subliniem faptul că România a fost singura țară din regiune care nu a reușit să adreseze deficitul extern în cadrul ciclului economic post-criză.

Astfel, cursul mediu anual EUR/RON s-a apreciat de la un nivel de 3,3 în 2007 la 4,92 în 2021, după cum se poate observa în figura următoare.

Se poate spune că deprecierea cursului monedei naționale a avut o contribuție importantă la ajustările din economie la momentul incidenței șocurilor.

Figura 20. Cursul mediu anual EUR/RON



Sursa: Banca Națională a României (BNR).

Concluzionând, din această analiză se poate spune că România a beneficiat de aderarea la Uniunea Europeană, din perspectiva proceselor de creștere, dezvoltare și convergență economică europeană.

Structura economiei României în prezent este una incomparabil mai bună, mai echilibrată și mai rezistentă la șocuri.

Cu toate acestea, se pot menționa și unele dezavantaje, cel mai important fiind migrația masivă a populației active.

Nu în ultimul rând, spiritul integrării economice europene nu a fost înțeles de autoritățile responsabile cu implementarea politicilor fiscal-bugetare și de venituri, aspect evidențiat de discontinuitatea reformelor structurale, rigiditatea Administrației Publice, carența eficienței investițiilor publice și caracterul pro-ciclic.

În acest context, ne adresăm întrebarea – oare cum ar fi arătat economia națională astăzi dacă s-ar fi implementat permanent politici macroeconomice echilibrate, orientate spre reforme în formă continuă (inclusiv la nivel de Administrație Publică) și investiții eficiente.

CHAPTER 3.

Bulgarian and Romanian industrial potential in the European Single Market

Iskra CHRISTOVA-BALKANSKA

The main objective of this part is to reveal the role and the importance of the EU Single Market (SM), and to underline the main factors that determine its performance like an instrument to boost the European integration. Without doubt the EUSM contributed for the cohesion and the integration of EU economies and had a big impact on the industrial sector of the EU economies. The problem is up to what extent the SM contribute for the strenghtening of the economic integration and for the innovative upgrading of EU industries.

However the main players on the SM are the European multi-nationals, which are implementing their goals and interests. We focus on the economic and industrial development of Bulgaria and Romania as countries involved on the SM. Bulgaria and Romania attained some results, but the performance of their trade and innovative potential could be much more better, if policies of attracting strategic investors were applied and if more efforts have been done to overcome the accumulated disbalances in the economy after the COVID 19 crisis, and now with the war conflict in Ukraine.

In the first part of the research, we underline the impact of EUSM, as a new stage of European integration, and its importance for the amelioration of EU economic stance. In the second part, was

explained the peculiarities of Bulgarian and Romanian economic and industrial structures and what are their possibilities to catch up and to ameliorate their positions at the EU SM.

1. Stages of development of the EU Single Market (SM) – a manifestation of higher economic and production integration

1.1. The Single market impact on the restructuring of EU industries

The EU Single market (SM) is a manifestation of economic cooperation between EU countries. After the two oil shocks of the 1970s and 1980s and the lack of purposeful actions to get out of "Eurosclerosis" – a term used, at the time, to illustrate the lack of ideas for European integration upgrading, the main efforts were directed to improving the competitiveness of European industry. And the resolutions of those problems were found in the levers of influence of European integration through the creation and development of a common Single market. The realization of the SM goals was precisely explained in the "White Paper" (from 1985) of the European Commission (EC), presented to the European Council, with 310 directives and regulations.

The Single Market corresponded to the economic interests and the expectations of European companies and this was reflected in a series of documents. The EC tasked a team of economists (led by M.Cecchini (1986) to thoroughly examine the economic consequences for EU, after the removing the administrative, the technical and the fiscal barriers, according the "White Paper". The Cecchini Report had envisaged, in the medium term with the applications of all the regulations described in the "White Paper", the creation of 2 to 5 million jobs and the increase of the EU GDP from 4.5% to 7%. It was

expected that the rise of the EU GDP, would contribute to an increase in savings and investment in EU countries, as well as to contribute for the amelioration of the productivity of European enterprises and industries and the achievement of higher economic growth. The conclusions of the “Checcini report” were not only positive, because in the short term, the restructuring of production units, as well as the reduction in the number of customs officials would have a negative impact on unemployment (by about half a million people).

The removal of barriers that directly affected the growth of trade in the European Union, the reduction of the administrative costs of European companies, which would allow lowering the cost of production, as well as the stimulation of consumer demand and therefore production were the three main mechanisms at the basis of the expected advantages of the SM.

The higher competition on the SM and the economies of scale would contribute to elimination of monopolistic positions of some European companies and would boost the potential of European industries to attract new information and communications technologies (ICT).

The long-term studies and regulatory framework were synthesized in the Single European Treaty. The single market officially entered into force in 1993.

The largest market in the world unites over 500 million consumers and 56 million jobs, which were directly linked to the free trade development in the framework of the EU. The Single Market helped to overcome the economic stagnation in the real sector of the developed economies and outline a clearer perspective for the modernization of industrial structures in Europe, which was fundamental for achieving economic growth in the EU countries.

The Single Market gave rise to great expectations, because from the point of view of the traditional economic theory of growth, the total production capacities of the developed European economies would contribute to the realisation of a higher GDP. Also, the

increase in public and private investments was expected to have a positive effect on economic growth in the medium term..

The liberalization of the market and the removal of obstacles to the movement of goods, services, capitals was supposed to give a new impetus to European companies production and trade activities and improve their efficiency and profits. The globalisation of the economy and the finance, related with the emergence of new financial instruments, have created an entirely new world economic and trade environment, which made urgent the integration of the industrial European sector and the increase of the competitiveness of the European production. The Single Market was crucial for the improvement of economic and financial integration of the EU monetary and financial sector.

The reduction of fees (taxes, fees, social costs) had improved the competitiveness of European multinational corporations (MNCs) in the highly competitive world market. Mechanisms were introduced that provided financial relief to employers, such as tax credits to employers. The aim was to improve competitiveness and employment in the industry and of the price competitiveness. Such kind of structural organisation could have a favorable impact on public and private investments in new ecological and innovative industries. The single market has removed fiscal and regulatory measures that hindered business efficiency and a opportunity for strong trade links were created, both within the EU and abroad.

The single market is based on detailed legal regulations concerning the cross-border economic relations of companies located in different EU countries. The removal of tariffs and quotas in the EU and the attempt to harmonise and approximate legislation, especially in health care and the environment) increase the economic efficiency of European enterprises.

Nationality and location requirements, which affected labor mobility, were removed. Rules were drawn up for the food industry,

for the trade of goods for consumption and the labeling of goods. Mechanisms were in place to eliminate discrepancies between national fiscal measures, to protect consumer rights and to advertise. The changes in the legal provisions and the competitive market contributed to a level playing field for the European companies of the SM.

During the Global Financial Crisis (GFC) (2008-2009), strict enforcement of EU regulations kept European companies in compliance with EU competition rules and contribute for the prevention of much more harder falls in the industrial sector.

The Single Market has a special impact on the EU industrial sector, firstly, because it met the interests of European producers to expand their activities to other markets, secondly, the member countries shared common visions to strengthen the EU economic cooperation, according to the rule of unanimity, thirdly, reaching an agreement on the production of some goods.

The free movement of "special" or "disputed" goods was regulated on the basis of mutual recognition of national legislation, without harmonizing the industrial production of the special goods in individual countries. This practice reduced the number of laws and allowed for more adequate management of mutual trade relations in the EU. The emphasis was on the certification of goods at the request of industrial enterprises and companies. The intervention of national governments, in attempts at covert or overt protectionist measures in the production and marketing of certain goods, was avoided.

Higher norms and requirements were introduced in the production of goods, in conditions of more competition between companies and more opportunities for implementing innovative productions. The functioning and norms and regulations of the SM were oriented to protect the benefits and the interests of the developed economies in Europe and their international companies

(and namely of Germany, of France, of Great Britain before Brexit, of Italy and as a rule of the countries which founded the EU.

The deepening of integration and the liberalisation of economic and trade relations have had a positive effect on the efficiency and profits of European enterprises. The possibilities and mechanisms of enterprises have been expanded through changes in national legislation. New investments grew and mutual scientific and technical studies were carried out, contributing to the diversification and cheapening of goods.

New industrial sectors emerged, which have been related with the enlargement and of the industrial service sector. Firms overcame national bureaucratic constraints more easily and deployed industrial production both at vertical and horizontal level.

The liberalisation of trade and economic relations and the limitation of the national state prerogatives in order to stimulate certain industries have an impact on restructuring state ownership in the real sector. The reduction of State aid and control over State-owned enterprises has led to mergers and/or acquisitions of the main block of shares in the state sector. One of the main goals was to strengthen private ownership in the real sector and to enhance fresh capital entries into the industry for the efficiency and modernisation improvement of European enterprises.

The openness of the Central and East European (CEE) countries and EU integration in 2004 and 2007 changed their industrial structures and this also meant their inclusion in the SM. The CEE countries had a developed industrial base, and a professionally educated workforce and were able to compete with the production of Western European economies. The European institutions were faced with the challenge of resolving the consequences for the SM of the entry of new competitors in the European market with a favorable awaited effect and profitable operations for the large industrial companies from Western Europe. In solving the problems

surrounding the change at the SM, the competition rights of the old member countries in the field of main industrial branches were mainly respected.

A toolkit was implemented to integrate the production and economic structures of these countries into the European industrial structures. The European Structural Funds (ESF) financially ensured the adoption of the economic and social norms of the SM.

The privatisation of the large State-owned industrial enterprises in CEE countries is beyond the scope of this paper, but what can be argued is that foreign direct investment (FDI) increased in the industrial structure of Central European (CE) countries, especially in the heavy industries and automotive industry, due to the geographical proximity of Western European companies to the CEE countries. Romania attracted significant FDI in heavy industry and automotive. FDI inflows into Bulgaria were significant before the GFC, but the majority of FDI was investments in the real estate sector and investments in industrial units for the production of auto parts and other components.

The expansion of the industrial capabilities of the enterprises in manufacturing allows to improve and increase the competitiveness of European production. The revival in the industrial sector influences the overall macroeconomic development of the EU countries and, respectively, the standard of living and well-being of European citizens. The Single Market contribute for the diversification of European industrial production and the creation of jobs, as well as respond to the peculiarities of demand in regard to changing consumer preferences in European consumative society.

1.2. Growing economic problems in the Single market and the impact on the industrial sector

Along with the positive effects of the Single Market, over time, a series of shortcomings and stumbling blocks have arisen in the

settlement of trade and economic relations between European companies. These stumbling blocks stemmed from technical errors, poorly interpreted and transposed directives in member states, and failure to take into account the realities in individual countries. Some of the directives lacked in-depth knowledge of the particular national economic and trade issues, making their adaptation and implementation difficult.

National derogations distort market relations in the SM and the market seems not to be as "united" as originally conceived. There was a lack of awareness and clarity regarding the obligations of enterprises to protect the environment, the quality and safety of the marketing of consumer goods, and other issues related to the protection of the national interest.

The successive revisions of the norms and directives on the SM enshrined in the Treaty violated the original model and provisions of the SM conception. This also applied to directives that aimed at full harmonisation, because the European institutions introduced minimum norms that at the national level were interpreted differently. The directives that regulated the norms of behavior of the industrial enterprises were reduced to the mutual recognition of the national legislations and to the observance of the European directives.

Cases arose between the development of the industry and the national legal system, especially in the activities of the multinational companies (MNCs). Small and medium-sized enterprises (SMEs) faced difficulties in setting up or localizing production units in another member state.

A number of problems arise, that have not been solved even after the adoption of the Single European Treaty in the field of fiscal policy, in particular with VAT in trans-European transactions, and this problem, according to the opinion of the managers of industrial enterprises, is complex and costly.

The European Commission fail to resolve the following issues directly related to the integration of industrial structures:

The overcoming differences between the EU member countries in the field of fiscal policy, which affected the activity of the MNCs, when they are located in an other EU country. An important problem are the differences in the tax systems, which increase the lack of transparency regarding the activities of MNCs.

The Trans-European Connections Development Program is not sufficiently funded and this fact is particularly negative for the modernisation and digitalisation of the transport and the energy connections in the framework of the amelioration of intra-Community trade and industry connections.

The strengthening of monetary integration through the Economic and Monetary Union (EMU) was expected to have a positive effect and strengthen the SM. The introduction of the euro gave wider opportunities to European businesses due to the stable monetary environment and lower interest rates.

The debt crisis, (Eurozone crisis) slowed down the integration processes. Member countries focused on protecting local producers and promoting their interests through the advertising of local goods and services. This kind of protective policies revealed to be a practice and a priority in developed EU economies. The European manufacturers discuss and underline during the meetings in the European Commission this disbalances distorting the protection of the European industry from the impact of external competition.

The European Commission (EC) and member states have been slow to adapt to the dynamic development of the free movement of services. Despite the "Bolkestein" directive, through which an attempt was made to overcome the lag in the services sectors, in practice, the EC slowed to adapt EU policies to the dynamic development of industrial services, in relation to the evolution of ICT and for the resolution of interconnections in trade in energy. These

gaps affected the efficiency of the trade-economic relations of the companies of the SM.

The Single market is not actually unified in a number of sectors and this hindered the integration links and the quick solution of the challenges faced by the SM. The Lisbon strategy, which aimed to make the European economy the most competitive in world markets by 2010, was a utopian idea under these circumstances.

In 2011-2012, the European Commission, considering the insufficient impact of the SM to strengthen integration processes, published a Report on the Single Market (under the auspices of M. Monti – European Commissioner). The reports covered SM reforms in the service sector, restructuring of the energy sector, increasingly intensive digitalization of the economy, and intellectual property issues.

The main objective of the European Commission was to introduce a permanent mechanism for adapting the European industry to the dynamically developing ICT. In the field of energy policy, a common policy was adopted in energy and in the policy of suppliers of energy carriers outside the EU. The goal was the development of an integrated and competitive market for ICT-related services.

Mario Monti's report from 2010, the two laws on the Single Internal Market (EEA) of the European Commission, as well as the conclusions of the European Council confirmed the extreme relevance and importance of the SM. In 2014, the European Commission published a document "Analysis of the EU's Resource Productivity Targets". This strategy (Europe 2020) set the goals for the European economy's digitization for improving employment and the innovative industries, the reform of the education, the social inclusion of the population, and the fight against climate change. This strategy is based on concrete policies and regulations at the European and national levels.

Because of some countries' protective policies, the evidence was that MNCs, pursuing their goals and interests, have an impact on the

European industrial policy and the successive crises had led to the fragmentation of the SM.

This issue was not exactly focused on by the European Commission. EU industrial producers were lagging behind in competitiveness on world markets. In manufacturing, some partial restructuring was implemented, but in industrial and financial services the market was more or less fragmented. Special attention is paid to the problem of job losses, in cases where European industrial enterprises moved production outside the EU.

The goals of MNCs towards the delocalization of industrial enterprises are known, the main one being to reduce production costs and maximize profits. The European Commission introduced control in such cross-border transactions and determined the conditions for relocation, i.e. for the regularisation and the stimulation of enterprises back in their home country. Mechanisms were introduced to avoid unfair foreign competition in the European market and to create jobs in strategic industrial sectors in the EU.

The single market was supposed to contribute to the economic convergence between EU member states, conduct joint research and development (R&D) activities within companies of the same industry, reform management, to regulate the company's activities for better production efficiency.

The mergers and/or equity acquisitions of large companies such as Alitalia, Telecom Italia, Danone, France Télécom, Opel, and others are an expression of the trend in the EU to increase profits and acquire new commercial opportunities, by expanding the operations in other countries.

The single market remains fragmented and this prevents companies from realizing their economic potential. For example, in the field of telecommunications – there are limitations to the possibilities of market integration. In this sector the liberalization of markets is advanced, prices are falling, and with strong innovative

production, although price deviations remain significant in the EU, unlike those in the US and Canada.

Recently, there have been very few empirical assessments of the advantages of SM and of the possible benefits of deepening integration. Over the past decades of the SM's operation, the EU's GDP has grown by 2% and employment by 1.5%, and these results diverge from the targets set for higher GDP and economic growth, which were embedded in the initial expectations because of the SM functioning. (OECD). The preliminary estimations of the economic benefits had been estimated at 8.5% growth in GDP and 56 million jobs created.

The GFC and the debt crisis (2010) brought to the fore the lower competitiveness and lower productivity of European enterprises compared to the main competitors in the international trade market. It became evident that neither the SM nor the EMU have been of any particular help to resolve the accumulated disbalances in the countries' relations on the SM.

EU industries were severely affected by the COVID 19 pandemic crisis. This was due to the observance of health measures in production, of social distancing, of security measures, which in combination with the decline in productivity and the reduction of workers, had a strong negative impact in industry.

In 2020, the decline of the EU economy amounted to 6.3%, the decrease in SMEs turnover was 24%, trade contracted by 1.7% (second and third quarters of 2020), the decrease in employment in SMEs is 1.4 million people. The decrease in investments is about 45% in 2021. The pandemic crisis affected more than 1.1 million jobs due to the closure of manufacturing companies.

The pandemic crisis related to COVID-19 has affected all EU27 industrial sectors. Industrial production fell sharply in March and April of 2020 (-11.1% and -20% respectively), which is due to the closure of economies during the first wave of the pandemic crisis. A

recovery period followed (May-June 2020) with 13% and 10.4% rise of the industrial production respectively compared to the previous period. During the subsequent second wave of the pandemic crisis, the new diseases from COVID-19 led to a new, albeit less severe, closure of European economies.

In the countries of the euro area (from November 2020 compared to November 2019), the production of energy fell by 5%, of non-durable consumer goods by 2.5%, of durable consumer goods by 0.4%. Production of intermediate goods increased by 1.1% and of capital goods by 0.1%.

From an economic point of view, trade in intermediate goods is an indicator of the integration of production processes at the SM. As of September 2021, the production of capital goods has declined, but subsequently (November and December 2021) it resumes. The production of capital goods, which are the basis of technology diffusion, of higher productivity in manufacturing and in the service sector, varies depending on market conditions. Energy production is also volatile with a decline towards early 2022.

The pandemic crisis led to a change in European consumers' preferences towards electric vehicles, which corresponded to future transformations towards environmentally friendly production in the EU and in relation with the new EU industrial goals.

1.3. New EU industrial strategy aiming to strengthen the European Single Market

The European Commission (10.03.2020) adopted a new industrial strategy to strengthen the autonomy of EU economies and to stimulate economic growth. The focus of the new EU industrial strategy is to achieve an environmentally competitive and sustainable industrial base and to strengthen the EU SM for the overcoming the gaps that were made during the pandemic crisis related to COVID 19.

The main shocks that disrupted the functioning of the SM were the closing of the borders limiting the movement of people, goods and services, the distortion in the Global value chains' supply schemes, the imbalances between the demand and the supply of goods and services.

The interdependencies of countries and the important role of a well-functioning SM were revealed. This crisis brought to the fore the importance of the EU's industrial policy for the SM, for the removing gaps in the interactions of companies on the common market – issues with which the EC has been dealing since 2014. The dynamic change in the geo-economic environment and the growing power of the main competitors of the European companies from MNCs outside Europe demanded more special treatment of the European institutions through detailed information about the interrelationships between the companies at regional and sectorial level.

The EU Industrial Strategy is being reviewed in May 2021 in order to address the consequences of the COVID-19 pandemic crisis, and for the increase the competitiveness of manufacturing, for the stabilization of the SM and for the upgrading the achievements of the twin transition towards digitalization and green economy. Certain actions are being taken to strengthen the strategic autonomy of the EU.

The European Commission has identified the presence of a series of dependent industries. Out of 5,200 goods imported into the EU, 137 goods from sensitive ecosystems were identified; whose imports make the EU particularly dependent on third-country suppliers. The technologies identified as strategic areas for Europe's industrial future are active pharmaceutical ingredients, batteries, cloud and edge computing, cyber security, hydrogen, IT software, photovoltaic panels, raw materials and semiconductors.

EU countries are dependent from the import of strategic goods and components used in energy-intensive industries, in health

industries, in new technologies. Have been identified 34 goods, the lack of which puts the EU in a strong vulnerable position. European industrial sector does not have capacity to produce them.

About half of these goods originate and are imported from China, followed by Vietnam and Brazil. The aim of the new industrial policy is to develop new production facilities to produce a large part of these goods and to reduce Europe's dependence on their imports.

The restructuring of the EU supply system is a goal to diminish the EU's strategic dependence on the import of certain goods. The reorganization and the modernization of European industry have a major role in this regard.

The strengthening of the SM is through the creation of Industrial alliances for the development of the strategic capacity of Europe, in key areas for attracting potential investment projects. Industry alliances include a wide range of partners in specific industries and global industrial chains.

The formation of these unions is with countries from geographically close areas with which the EU has developed trade relations. Industrial alliances can include specific lines of work to reduce strategic dependencies in the security and defense sectors. This concerns alliances in the field of industrial data exchange and semiconductor manufacturing. 4 new industrial alliances are proposed (for processors and semiconductor technologies, industrial data exchange, cloud edge technologies (Edge&Cloud), for space vehicles, for zero-emission aviation with the aim of accelerating the dynamism of the SM, attracting foreign investors, creating new business partnerships, compliant with competition rules, with the potential to create new jobs in sectors producing goods with high added value.

Industrial alliances are a base for expansion and opening of companies to other markets, with the emphasis on “start-ups” and SMEs. In 2021, industrial alliances of this kind were built in the fields

of raw materials, pure hydrogen, industrial data exchange, peripheral and cloud microelectronics, and cloud technologies.

Another direction is the support for strategic industrial projects of common interest for the EU countries, (Important projects of common European interest, (IPCEIs), which are a state aid instrument designed to overcome the timely entry into the EU market of innovative technologies and large infrastructure projects.

In 2019 and 2021, 2 strategic industrial projects have been approved in the field of battery production and supply by the value chains. The proposal for a new regulatory framework for batteries aims to improve turnover and resource efficiency, through the recycling and recovery of strategic raw materials. The minimum levels of recovered cobalt, lead, lithium, and nickel from waste for re-use in new batteries are determined. At the end of 2021, a new microelectronics project was presented in the context of the EU recovery plan. As part of the Enterprise Competitiveness Review aimed at increasing the resilience of the SM and the successful twin transition of the industry, the participation of SMEs in the SM is stimulated.

In December 2021, the European Commission proposes a market package for hydrogen and decarbonized gas – a key raw material for industrial processes. The package aims to strengthen energy security and global industrial leadership.

In order to improve the strategic autonomy of the industry and the sustainability of the SM, EU funding programs have been introduced. Within the framework of the EU's Next Generation Recovery Package (New Generation EU), the Recovery and Resilience Facility amounts to EUR 724 billion (at current prices), i.e. 90% of funding goes towards improving resilience and crisis preparedness, adaptive capacity and growth potential of Member States. EU Member States have the right to choose to finance cross-border and multinational projects In December 2021, the EC

proposed a market package for hydrogen and decarbonized gas – a key raw material for industrial processes. The package aims to strengthen energy security and global industrial leadership.

In order to improve the strategic autonomy of the industry and the sustainability of the SM, EU funding programs have been introduced. Within the framework of the EU's Next Generation Recovery Package (New Generation EU), the Recovery and Resilience Facility amounts to EUR 724 billion (at current prices), i.e. 90% of funding goes towards improving resilience and crisis preparedness, adaptive capacity and growth potential of Member States. Member States have the right to choose to finance cross-border and multinational projects.

2. Bulgaria and Romania industrial capacity – part of the EU Single Market

2.1. Industrial specialisation of Bulgaria and Romania

The Central and East European (CEE) countries are highly integrated into the SM for goods and services and capital flows. They are dependent on new technological supply of equipment to overcome the information and communication technological gaps. The synchronization of economic activities between the CEE economies and the EU-15 has led to more correlated business cycles in Europe, with a positive effect on production capacity (Yosifov, 2014).

Similarly, Bulgaria and Romania industries became part of the SM with all the consecutive consequences for their industrial base, stance and organisation. The EU accession of the 2 countries open the way for the European MNCs entries and for the activation of their trade and investment operation in this region.

The multinationals were attracted by some beneficial determinants for investments in Bulgaria, as of the comparative advantages in

some prospective industries. The incentives for the localization of MNCs are also the low production costs, the specialized industry in machine building, and the well-educated and highly professional qualification of the labour force. Also the low risk in doing business, after the inclusion in the SM and the geographical proximity were factors to attract investments from EU and countries outside Europe.

The food and basic metal products are in the basis of Bulgarian industries. The comparative advantages in the electrical equipment and chemical industries are preserved. Most part of the Bulgarian labor force is employed in the food and beverage industries, in clothing and in the metal industries. The heavy industry in Bulgaria is consisting of mining metallurgical, electrical and chemical industries; which had the need of modernization by significant investments.

Some sub-industries had a positive development with the exception in tobacco and automobile industries. Metallurgy is the main industrial sub-sector whose share in the export of industrial products occupies the highest percentage. The Bulgarian industry is based on products with low and medium value added.

One of the main reasons is the fact that EU SM is highly selective and the competition of the Bulgarian companies on the world and European market was low, because of the higher unit labor cost and energy intensive processing in comparison with the large European companies. Also the insufficient national capital for fixed capital investment and new technologies aimed at modernizing production makes Bulgaria dependent on FDI inflows.

The industrial specialization of Romania is in oil processing, coal production, nuclear fuel processing and rubber and plastics production, which growth is by 130%. Other industrial sectors that are developing are the ICT sector, the production of electrical machinery and equipment. Branches with some lowering their weight in the manufacturing are metallurgy, metal structures, metal products, road transport equipment, as well as food, beverages, tobacco.

The industrial specialization of Bulgaria and Romania had good comparative advantages in sectors of the heavy industries, although the changing economic environment, the lack of funding and investments and the much more competition of the processing of such production by the multinationals cut the market niche of both the countries on the SM and the world market. Because of the competition in agrarian production from other EU countries, Bulgaria, loose its knowledge and achievements in the food industries and other industries related to the agrarian sector of the economy.

Romania used to attract investments in the automotive industries, which enlarged their potential of trade of automobiles on the SM, and Bulgaria is involved in the production of spare parts for the automotive industry for European producers.

2.2. Bulgaria and Romania and the role of the global value chains for integrating the Single Market

With some exceptions, European companies localized in Bulgaria and Romania are not strategic investors oriented towards vertical investments , aiming at the development of sub sectors with higher potential for industrial upgrading, as well to spread positive impulses to more high tech industries. European global value chains were attracted to invest in Bulgaria and Romania for reasons well known from the experience in other CEE countries.

The main determinants are integration into the EU SM, the low production costs, the diversified economy and specialisation in machine building industry, the well-educated and the high level of professional qualification of the labour force. The geographical proximity of Bulgaria and Romania to the EU developed economies is important and the risk of doing business is relatively low.

The acquisition of new knowledge and practices contributes to the enhanced transfer of technology between the European company and the host country. The involvement of Bulgaria and Romania in

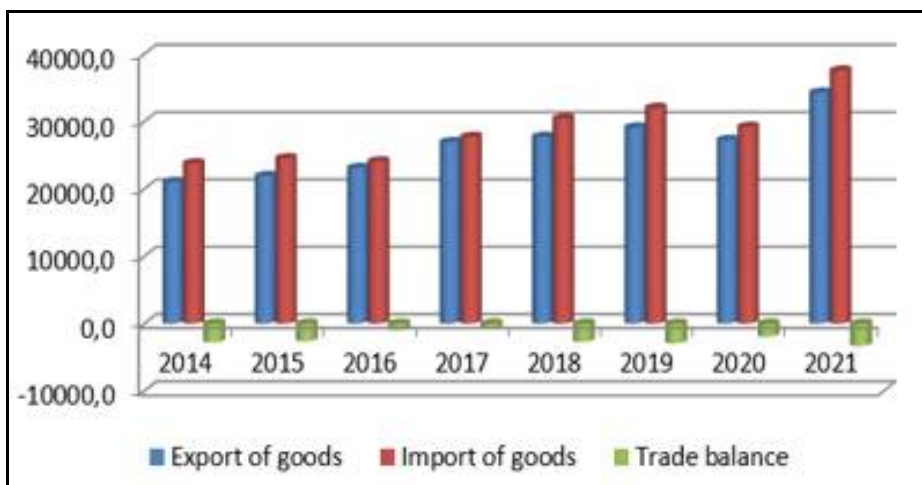
global value chains comparatively ameliorates labour productivity in the real economic sector.

The global value chains faced difficulties in penetrating the Bulgarian and Romanian markets. For Bulgaria, limitations are due to bureaucratic obstacles towards start-ups and business creation, to the distribution of added value generated by foreign affiliates, to the large difference in funding for research and innovation, and the development of higher-tech industries.

Similar constraints are encountered in Romania. In addition to the difficult registration of new industries and companies, as well as the low level of research funding, there are public procurement barriers and the overall entrepreneurial policy in the country needs to be reappraised.

The production and trade activity of global value chains changed the foreign trade structure and increased the volumes of foreign trade flows. Bulgaria's and Romania's trade policy is one of the main factors of the higher integration of both the 2 countries on the SM.

Figure 1. FOB exports, CIF imports and FOB/CIF balance of international trade in goods of Bulgaria (2014-2021) in millions EUR



Source: Key economic indicators of Bulgaria, National Statistical Institute.

Figure 2. FOB exports, CIF imports and FOB/CIF balance, of international trade of Romania in goods operations 2019-2021 In millions of EUR



Source: National Institute of Statistics of Romania, Romania in figures, Statistical abstract for the years 2019-2021.

After the European debt crisis (2010), exports of goods from Bulgaria and Romania increased, including the trade in intermediate goods. The reason for that increase was due to the number of orders in industry from Western European counterparts. Romania's trade balance is higher than this of Bulgaria and it is due of Romania's broader industrial base, which requires increased imports.

The improvement of export opportunities of Bulgaria and Romania is an indicator for the development of export-oriented industries into the structural sectors of these economies. The involvement of Bulgarian and Romanian industrial sector in the production process of global value chains contributed to the countries' specialisation of the economy and the diversification of the production.

The production and trade relations of Bulgaria and Romania follow the pattern of the local and foreign added value in the export

and import of each country. Bulgaria imports more intermediate goods to produce a certain type of item, while this indicator is lower for Romania. Both economies invest more in imported value added in the production of a given product compared to the Eurozone and EU countries. Local Romania's value-added, as part of the gross exports is higher.

The integration of EU countries in the global production and trade chains is measured by the OECD Global value chains index (GVC index). This index evaluates, both the share of imported foreign value added in a country's exports (backward linkages chain), and the country's domestic value added in the exports of other countries, as a share of total exports of the country (forward linkages). This indicator is divided into two parts; (1) an internal part, where the domestic industry supplies intermediate goods, and (2) an external part, where the intermediate goods are produced abroad.

The index has the lowest value of 1 according which no intermediate products are used to produce the final product or service, or when all manufactured goods and services reach the end user directly.

Some of the goods exported from the country are in turn used as intermediate goods in third countries – the rest of the world –, through the fragmented production process. Bulgaria and Romania are involved in the production of intermediate goods for industries (part of the production of other goods for export).

Bulgaria participates in GVCs through its industrial production and mainly as an importer of foreign goods for intermediate consumption (down the chain). The country is classified in backward GVC integration (together with Lithuania, Estonia, Slovak Republic, Hungary, Ireland, Denmark, Luxembourg and Malta). These economies are net “receivers” of value added from the rest of the EU countries. The CEE European countries in this group are strongly influenced by the large presence of EU15 multinationals.

As a small open economy, the percentage of imported foreign value added in Bulgaria's exports is higher, both in imports from the EU and from third countries. Value added in intermediate goods contained in the production of goods or services are a significant component of the Bulgaria's gross export. Bulgaria is classified among the countries that are included in backward linkages, although this classification is not decisive, because each production process has its own characteristics. Bulgaria can be classified in the forward linkages group in some particular cases.

The higher the value of the index is, the longer the fragmented production process is. Small EU open economies with smaller internal resources, such as Bulgaria, have a high value in terms of an average length of the GVCs, meaning that the Bulgarian economy participates in industries characterised by high fragmentation of the production chain. Bulgaria's high index expresses the growing importance of export-oriented industries in the country, part of the fragmented production chain. Bulgaria is involved in this process through the automobile and textile production, the extraction of base metals, chemical products, machine building and equipment. Bulgaria's overall index is higher, mainly due to the country's high level of backward integration and diversified specialisation of the industry.

Being a country with diversified specialisation, Romania is classified in forward linkages in the GVC index (along with Germany, Austria, Sweden, France, Finland, the Netherlands, and Poland). The countries in in this group are net senders of value added, as well as innovative countries in Europe. Poland and Romania have experienced growth in their innovation indicators.

Romania is classified as a country that invests more intrinsic value in gross exports (forward linkages). Romanian production of goods and services consumes less imported intermediate goods, while domestic value added is higher. Romania, as a country producing

energy carriers and specialising in the automobile, in chemical industries and in the processing of raw materials, domestic value added is higher in exports.

3. Economic and industrial potential to overcome the structural differences of Bulgaria and Romania with the EU average level

Performance and structural disparities of Bulgarian and Romanian economies

Bulgaria and Romania have lower per capita income but a faster growing economy. Industry takes up a larger share of the economy. The small and medium enterprises are accounting for a larger share of the turnover. Bulgaria and Romania have a positive development of enterprise births, entrepreneurial activity and FDI net inflows which is beneficial for the innovation technologies. Research & development investments are much or less negative. Bulgaria has a much higher share of non-innovators that have no interest to innovate. In Romania and Bulgaria there are difficulties to start a new business. Entrepreneurial training and government procurement are at par with the EU as drivers of research and innovation.

Table 1. Performance and structure of the economy of Bulgaria and Romania in comparison with the EU

Performance and structure of the economy	Bulgaria	Romania	EU
GDP per capita (PPS)	17.000	22.200	31.200
Average annual GDP growth (%)	0,4	1,4	-0,4
Employment share Manufacturing (NACE) (%)	18,7	18,9	16,4
Of which High and Medium high-tech (%)	23,1	34,5	38,0
Turnover share SMEs	46,2	41,0	34,8
Turnover share large enterprises (%)	31,6	43,4	48,2

Performance and structure of the economy	Bulgaria	Romania	EU
Foreign-controlled enterprises – share of value added (%)	16,4	15,1	11,7
Business and entrepreneurship			
Enterprises births (10+employees)(%)	1,6	2,2	1,0
Total Entrepreneurial Activity (TEA)	6,0	9,7	7,3
FDI net inflows (% of GDP)	3,7	2,5	1,0
Top R&D spending enterprises per 10 mln. population	0,0	0,0	18,3
Firm investments Performance change 2015-2022 for Bulgaria and Romania	-6,5	-6,5	35,1 (Performance relative to EU,2022, Bulgaria) 12,2 (Performance relative to EU, 2022, Romania)
R&D expenditure in the business sector		15,5	14,7 (Performance relative to EU, 2022, Bulgaria) 12,4 (Performance change to EU, 2022, Romania)
Employment impacts	0,0	21,4	55,3 (Performance change to EU, 2022, Bulgaria) 8,0 (Performance change to EU, 2022, Romania)
Employment in knowledge – intensive activities	0,0	0,0	62,3 (Performance change to EU, 2022, Bulgaria)
Employment enterprises in innovative enterprises	40,9	0,0	
Digitalisation	4,8	12,7	86,7 (Performance change to EU, 2022, Romania) 47,0 (Performance change to EU, 2022, Bulgaria)
Broadband penetration	9,1	24,2 (from 2015-2022)	135,9 (Performance change to EU, 2022, Romania) 69,2 (Performance change to EU, 2022, Bulgaria)

Source: Selected indicators from European Innovation Scoreboard 2022.

Overcoming the structural differences of Bulgaria and Romania with the average level of development of the EU is an important requirement for the successful integration of the countries on the EUSM. It is true that large European companies originating from the EU developed economies operate in the SM, and the development of one or another branch of the economy of Bulgaria and Romania depends on their activities and interests.

This suggests that a open economy such as Bulgaria and Romania, which has wider industrial opportunities, can hardly increase their SM' integration, if there are no important investments from strategic investors, which is valid for Bulgaria.

The integration of these economies on the SM is depending of investments in the industry and the development of innovative productions, as well as making significant efforts for the increase of scientific applied research and skills for better management of processes in the industrial sector .

Bulgaria and Romania are still classified as emerging innovators. For Bulgaria, this means that its development in the field of economic, entrepreneurial and scientific development in the years 2015-2022 is 45.2% of the average EU level of 50%, so this development index for Bulgaria shows the very weak economic catch-up, which also implies weak ability of integration to the SM.

Romania is an emerging innovator with a performance indicator amounting to 32.6% of the EU average of 50%. The gap with the EU average is widening. In 2015-2022, Bulgaria's development is 1.6%, Romania's 0.2%, compared to the EU average of 9.9%.

The weak ability for economic convergence depends on the influence of a complex of political, economic, demographic, scientific and technical factors, but the basis is the reduction of investments by European multinational companies in structure-determining industries.

This also applies to the regional economic differences of Bulgaria and Romania with the EU average level. It is worth to mention that

according to this indicator the EU CEE are nearly all countries emerging innovators, with the exception of the Czech Republic which is classified as moderate innovator even at regional level.

Regional differences are significant in each of the CEE countries because they differ in labor productivity, infrastructure, and product competitiveness. This heterogeneity in the economic development of the regions is also characteristic of developed economies in the EU27.

The different levels of development of the regions and the degree of industrial capacities are an obstacle to the green and digital transformation of economies. The main factor that shows the performance of one or another region is GDP, with which it contributes to the country's economy. In 2020, the EU's GDP is estimated at €13.4 trillion, with an average of €29,900 per capita.

The Bulgarian regions have developed unevenly and in general, the process of convergence with the EU average level has been slow. The data show that internal regional differences in Bulgaria remain significant. All regions, except the capital, register 50% below the EU average in terms of GDP per capita (in terms of PPS). The disparities are due to differences in labor productivity, harsh demographic problems, levels of education, employment, infrastructure quality, and insufficient research and innovation performance. In 2019, GDP per capita in the North-West region was 32% of the EU average, while it amounts to 89% in the South-West region, where the capital Sofia is located. Economic activity in Bulgaria remains highly concentrated in the region of Sofia, where 51% of the national GDP is produced. Bulgaria has the lowest labor productivity in the EU, equal to about 23% of the EU average. Labor productivity is highest in the region Yugozapaden, almost twice in comparison with South Central region. Although, the productivity growth in the lowest productivity region is increasing and grew by 3.5% per year between 2010 and 2019.

Many of the less developed regions of the country still lack important key assets such as transport infrastructure and human

capital. This determines Bulgaria's poor results in the field of innovation. Transport infrastructure, especially roads, is more developed in the southern regions, especially in the capital.

Research and development spending is also much lower in less developed regions. In the Sofia region, the share of ICT implementation (41%) is higher compared to the least developed regions, where it can drop to 17% (Northwest and North Central). The ICT penetration is low, bearing in mind that the population in some regions lacks the possibility to use the Internet for public utilities. In 2020, the unemployment rate was only 3.4% in the South Central region but reached its highest value of 13.0% in the least developed Northwest region. The employment rate in this region is also particularly low (63.3%) compared to the national average of 73.4% .(See Table 1) Enterprises from the non-financial economy are concentrated for the most part in South-West and South-Central, at the expense of North-West and North-East regions of Bulgaria. In the regions of South-West and South-East Bulgaria, the enterprises make up over 57% of the enterprises located on the territory of Bulgaria, and in North and South-East Bulgaria – 43% and the third most important is the South-West region. In the remaining regions of Bulgaria, the industrial structure mainly consists of small and medium enterprises (SMEs) with up to 9 to 50 workers.

Table 2. Selected indicators at regional level of Bulgaria and Romania and structural differences with the European Union

	GDP PER HEAD (PPS) EU27=100, 2019	PRODUCTIVITY (GVA (PPS) PER PERSON EMPLOYED) EU27=100, 2018	GDP GROWTH AVG. % CHANGE ON PRECEDING YEAR, 2010-2019	UNEMPLOYMENT RATE % OF ACTIVE POPULATION, 2020	R&D EXPENDITURE % OF GDP, 2018	INNOVATION PERFORMANCE
EUROPEAN UNION	100	100	1,57	7,1	2,19	
BULGARIA	53	2,87(c)	3,12 (a)		0,76	
Severozap aden	32	2,60(c)	2,72		0,49	Emerging innovator

	GDP PER HEAD (PPS) EU27=100, 2019	PRODUCTIVITY (GVA (PPS) PER PERSON EMPLOYED) EU27=100, 2018	GDP GROWTH AVG. % CHANGE ON PRECEDING YEAR, 2010-2019	UNEMPLOYMENT RATE % OF ACTIVE POPULATION, 2020	R&D EXPENDITURE % OF GDP, 2018	INNOVATION PERFORMANCE
Severen tsentralen	35	2,47 (c)	2,91		0,32	Emerging innovator
Severoizto chen	41	2,53(c)	2,59		0,43	Emerging innovator
Yugoiztoc hen	40	3,05(c)	3,00		0,32	Emerging innovator
Yugozapa den	89	2,51(c)	2,85		1,14	Emerging innovator
Yuzhen tsentralen	37	3,45(c)	3,38		0,44	Emerging innovator
ROMANIA	70	69	3,12(a)	5,0	0,50	
Nord-Vest	64	61	3,70	3,8	0,22	Emerging innovator
Centru	66	76	2,65	7,1	0,31	Emerging innovator
Nord-Est	44	39	-1,18	3,0	0,19	Emerging innovator
Sud-Est	58	64	3,23	7,4	0,09	Emerging innovator
Sud-Muntenia	54	58	-0,89	5,9	0,33	Emerging innovator
Bucuresti-Ilfov	160	133	6,72	4,7	1,15	Emerging innovator
Sud-Vest Oltenia	54	53	-0,62	5,0	0,24	Emerging innovator
Vest	71	78	5,49	4,6	0,42	Emerging innovator

Source: Eurostat data.

In Romania, regional differences are substantial in terms of income, labor productivity, investment, and employment. GDP per person (PPS) is highest in the București – Ilfov region and amounts to 160% of the EU average, followed by the second most developed regions with 71%. Labor productivity in Romania is below the EU level, and the differences between regions on this indicator remain significant. The highest labor productivity was registered in the metropolitan region and in the Vest region. Productivity per capita is negative in the Nord-Est, Sud-Muntenia, and Sud-Vest Oltenia

regions. These regions in the period 2010-2019 registered negative GDP growth. (Table 1) The most specialized regions of Romania are the Northwest, the Southwest Oltenia and the South Muntenia. Other regions, such as: Centru, North-East, Bucharest-Ilfov and Vest the specialization of industry is less pronounced and the production is much more diversified. As it was mentioned earlier, the richest and most diversified region in Romania is Bucharest-Ilfov.

Conclusions

The EU single market arose as a higher stage of evolution of European integration and in general it contributed to the cooperation of the European economies' industrial and commercial structures. Thanks to the opportunities provided by the SM, the European MNCs locate without constraints in destinations (countries) part of the SM. The functioning of the SM is not without gaps and difficulties due to several factors, as the regulation of certain industries, unsettled legislations regulating the relations of companies, , the need to combine various economic and payment contradictions. The inconsistencies in the SM were clearly visible during the global financial crisis, during the Eurozone debt crisis, and now under the conditions of rising energy prices, supply imbalances along global value chains, as well as the ongoing war on the territory of Ukraine. The fragmentation of the SM is a fact that is likely to expand as a phenomenon.

Facing the harsh impediments in the international political and economic difficulties, Bulgaria and Romania should apply reasonable policies to overcome the imbalances in the economy, attracting significant investments to raise the industrial sector to higher technological development, to overcome the economic backwardness and to reorganize the industrial sector. This is the condition for increasing their integration in the SM, despite the unfavorable political and economic conditions.

CAPITOLUL 4.

Restabilirea încrederii în piața unică, temelia proiectului de integrare europeană

Iulia Monica OEHLER-ȘINCAI

Piața unică: un proiect vizionar în numele solidarității și al bunăstării

Robert Schuman, unul dintre arhitecții-cheie ai proiectului de integrare europeană, declara la 9 mai 1950 că Europa „va fi construită prin realizări concrete care creează mai întâi o solidaritate efectivă”. În 1986, Actul Unic European consfințește adoptarea de măsuri succesive pentru crearea progresivă a pieței comune, i.e. eliminarea până la 31 decembrie 1992 a tuturor frontierelor interne din calea liberei circulații a bunurilor, serviciilor, persoanelor și capitalului (Jurnalul Oficial al UE, 1987). Cele patru libertăți de circulație constituie fundamentul pieței unice, devenind treptat una dintre căile principale de realizare a solidarității europene.

În Tratatul privind Uniunea Europeană, semnat la Maastricht la 7 februarie 1992 și intrat în vigoare la 1 noiembrie 1993, piața internă este definită ca forța care „acționează pentru dezvoltarea durabilă a Europei, întemeiată pe o creștere economică echilibrată și pe stabilitatea prețurilor, pe o economie socială de piață cu grad ridicat de competitivitate, care tinde spre ocuparea deplină a forței de muncă și spre progres social, precum și pe un nivel înalt de protecție și de îmbunătățire a calității mediului. Aceasta promovează progresul științific și tehnic” (Jurnalul Oficial al UE, 2008). Sunt

susținute justiția și protecția socială, coeziunea economică, socială și teritorială, precum și solidaritatea între statele membre.

În UE, buna guvernare și calitatea administrației publice sunt considerate fundamentale în asigurarea competitivității și bunăstării unei țări pe termen lung. Instituțiile UE tind să prefere o definiție extinsă a bunei guvernări, incluzând, pe lângă aspectele economice și sociale, și dimensiunea politică (valorile politice). Pentru UE sunt importante deopotrivă: performanța politicilor (din perspectiva politicilor economice, sociale și de mediu), democrația (procesul electoral, accesul la informație, drepturile civile, libertățile politice și statul de drept) și guvernanta (capacitate executivă plus responsabilitate – adică măsura în care cetățenii, ONG-urile și alte organizații sunt înzestrate cu competența participativă de a trage guvernul la răspundere pentru acțiunile sale). Așadar, în UE, componentele sociale ale bunei guvernări (precum educația, incluziunea socială, sănătatea) sunt semnificative, dar numai în prezența respectării principiilor democrației (Oehler-Șincai, 2021).

În perioada 2004-2013, 13 țări din Europa Centrală și de Est (ECE) (inclusiv România) au devenit state membre ale UE. Instrumente concrete, precum acquis-ul comunitar, libera circulație a bunurilor, serviciilor, persoanelor și capitalului (în pofida unor restricții temporare precum cele privind imigrația) și finanțarea prin fondurile structurale și de investiții, au sprijinit și continuă să sprijine integrarea acestora în piața internă, fiind o expresie a solidarității europene.

Însă libertățile de circulație generează deopotrivă avantaje și pierderi pentru ECE. Diferențele dintre vest și est sunt vizibile. Costul capitalului nu este același pentru toate statele membre ale UE, unele țări importă mai mult decât exportă, exodul specialiștilor este doar într-un sens, de la est la vest, infrastructura, cercetarea-dezvoltarea, progresul tehnologic nu au evoluat în același ritm.

De altfel, întregul drum al integrării europene, pornind de la Tratatul de la Roma până la Tratatul de la Lisabona și până în

prezent a fost unul plin de provocări. Realizările remarcabile au fost însoțite de eșecuri (Bellamy și Kröger, 2021). Europa nu vorbește cu o singură voce. Principiul statului de drept nu este respectat întotdeauna. Interesele naționale nu sunt întotdeauna identice cu cele europene. Accentuarea dezacordurilor în diverse domenii (inclusiv migrația) reflectă opinii și interese diverse și uneori contradictorii în UE. Multe țări din ECE nu sunt dispuse să renunțe la suveranitatea lor monetară, în timp ce altele nu sunt încă pregătite din punct de vedere economic să adere la Zona euro. Regulile convenite în Pactul de stabilitate și creștere (adoptat în 1997 și revizuit ulterior de mai multe ori) și alte tratate obligatorii nu sunt respectate în mod egal de toți membrii. Euroscepticismul și populismul sunt în creștere.

În 2022, peste urmele crizei Covid-19 se suprapune războiul de la granița Europei de Est, care amenință întreaga stabilitate economică, socială și politică din regiune. Episodul actual de creștere a ratei inflației și ratelor dobânzii de politică monetară, însoțite de majorarea deficitelor bugetare și datoriiilor publice, pun sub semnul întrebării puterea economică a Europei și, pe cale de consecință, însăși solidaritatea europeană.

Cu toate acestea, regulile și instituțiile comune sunt un **bun comun**, garant al bunăstării tuturor europenilor. Interesul comun trebuie să prevaleze, iar în acest scop este nevoie de voință politică și coordonarea și armonizarea politicilor economice, așa cum se arată în diferite documente și rapoarte, precum cel semnat de Pierre Werner în 1970. Suntem înclinați să fim de acord cu Mario Vargas Llosa, în opinia căruia proiectul european este singurul mare proiect democratic în desfășurare (Vargas Llosa, 2004), bazat pe solidaritate și cooperare. *Având în vedere toate aceste aspecte, prezenta analiză pune accentul pe schimbările actuale din planul pieței interne și pe importanța continuării accesului la capital la un cost moderat pentru toate statele membre ale UE.*

Cât de puternică este încrederea în rolul pieței unice?

În 2010, în Raportul prezentat de Mario Monti cu privire la piața unică, se arăta că după criza financiară internațională din 2008-2009 se remarcă două tendințe: una de scădere a entuziasmului privind integrarea, care afectează interesul pentru piața unică și o a doua de diminuare a încrederii în rolul pieței. Astfel, s-a ajuns la situația în care piața unică să fie acceptată tot mai puțin, în fiecare dintre cele două componente ale sale. Aceasta, în pofida evidenței că piața unică este un instrument indispensabil UE, deoarece pe de o parte reprezintă o condiție necesară (deși nu și suficientă) pentru buna funcționare a economiei, iar pe de altă parte constituie însăși temelia proiectului de integrare europeană (Monti, 2010).

Această lipsă de entuziasm și încredere este valabilă și în prezent. Iar contextul actual nu este doar mai complex decât în 1985, când Jacques Delors a lansat inițiativa, dar și mult mai complex și încărcat de provocări decât în 2010. UE este unul dintre principalii actori internaționali în care economia, dar în special industria și politica industrială trec printr-un proces de **ample transformări**, având în vedere deopotrivă dubla tranziție a UE către poziția de lider în domeniul digital și neutralitatea climatică, dar și necesitatea sporirii competitivității, a atenuării consecințelor pandemiei de Covid-19 și a obținerii autonomiei strategice (prin reducerea dependenței UE de alte regiuni în ceea ce privește, de exemplu, materiile prime, tehnologiile critice și resursele alimentare) (Oehler-Șincai, 2021).

Conexiunile dintre politica industrială, sustenabilitate, dezvoltare, politica de ocupare a forței de muncă, politica comercială și cea din sfera investițiilor străine directe sunt mai evidente ca niciodată, fapt reflectat și de corelațiile dintre Strategia și politicile economice, Semestrul European, Planurile de Redresare și Reziliență (ca parte

centrală a instrumentului temporar de redresare, NextGenerationEU) și noua Strategie industrială¹.

Fără a promova protecționismul, UE vizează: o piață unică aprofundată și mai digitalizată; sprijinirea competitivității întreprinderilor din UE, în special a IMM-urilor; dimensiunea socială (calificare, recalificare, protecție socială, dialog social); protejarea consumatorilor comunitari; facilitarea dezvoltării unor standarde europene de înaltă calitate; menținerea unor condiții de concurență echitabile la nivel mondial; sprijinirea industriei în tranziția către neutralitatea climatică; crearea unei economii mai circulare; stimularea cercetării, dezvoltării și inovării; asigurarea de resurse financiare pentru dubla tranziție, „verde” și digitală (Oehler-Șincai, 2021).

Sustenabilitatea competitivă și susținerea investițiilor în cercetare-dezvoltare-inovare sunt obiective-cheie ale UE, aceasta mizând pe capacitatea economiei, a companiilor și a ecosistemelor industriale de a excela față de concurenții internaționali în tranziția către o economie durabilă. Totodată, este evidentă nevoia de **consolidare a autonomiei strategice deschise a UE, prin acorduri cu parteneri internaționali cu vederi similare și alianțe industriale în**

¹ În baza articolului 173 din Tratatul privind funcționarea Uniunii Europene (TFUE), politica industrială a UE are un **caracter orizontal** și vizează asigurarea unor condiții-cadru favorabile competitivității industriale, fiind strâns corelată cu alte politici ale UE în diferite domenii (comerț, piața internă, cercetare și inovare, ocuparea forței de muncă, protecția mediului și sănătatea publică) (Parlamentul European, 2021). În martie 2019, Consiliul European a stabilit obiectivul de redefinire a politicii industriale comunitare, astfel încât industria UE să devină „mai sustenabilă, mai verde, mai competitivă în plan internațional și mai rezilientă”, urmărind să sporească nu doar competitivitatea industriei, dar și autonomia și reziliența acesteia. Drept urmare, în martie 2020, pe când pandemia de Covid-19 începuse să domine dezbaterile publice, o nouă Strategie industrială a fost prezentată de Comisia Europeană (Oehler-Șincai, 2021).

domenii strategice². În același timp, **dimensiunea socială** a politicilor comunitare este considerată la fel de importantă ca și competitivitatea întreprinderilor.

Apreciem că dacă obiectivele UE vor fi atinse, și încrederea în piața internă poate fi consolidată. Însă acum, ca și la lansarea proiectului pieței unice, nimic durabil nu se poate realiza în absența voinței politice și a împlinirii aspirațiilor cetățenilor europeni: bunăstare, pace, libertate (de la libertatea de circulație, la libertatea de alegere).

Cât de competitivă este Europa și cum poate fi stimulată competitivitatea?

Ponderea UE și a SUA în produsul brut mondial înregistrează o diminuare vizibilă, în timp ce ponderea Chinei și a altor economii emergente sunt în creștere. Aceasta nu reflectă însă în mod direct competitivitatea. Potrivit Institutului Internațional pentru Dezvoltarea Managementului (IMD) cu sediul la Lausanne, în Elveția, care publică anual din 1989 un raport cu privire la competitivitatea țărilor lumii, competitivitatea reflectă modul în care valoarea este creată pe termen lung, din perspectiva a 333 de variabile grupate în jurul a patru indicatori principali: **performanța economică de ansamblu, eficiența guvernului, eficiența mediului de afaceri și calitatea infrastructurii** (IMD, 2022).

² Potrivit Comisiei Europene, autonomia strategică deschisă permite UE să fie mai puternică, deopotrivă din punct de vedere economic, cât și geopolitic. UE este: deschisă în ceea ce privește comerțul și investițiile și rolul acestora pentru economia UE; responsabilă pentru a modela o lume mai durabilă și mai justă; fermă împotriva practicilor inechitabile, abuzive, dar în favoarea cooperării internaționale pentru rezolvarea problemelor globale. A se consulta: https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2021/february/tradoc_159434.pdf.

La rândul său, Forumul Economic Mondial publică din 1979 un raport anual asupra competitivității globale, ținând cont de 12 piloni: instituții; infrastructură; adoptarea tehnologiei informației și comunicațiilor (TIC); stabilitate macroeconomică; sănătate; aptitudini; piața produselor; piața muncii; sistemul financiar; dimensiunea pieței; dinamismul afacerilor; și capacitatea de inovare. Cea mai recentă ediție a fost cea din 2019, o perioadă de pauză fiind considerată necesară din cauza efectelor perturbatoare ale pandemiei de Covid-19. Țările Scandinave, alături de Germania, Olanda și Franța se numără printre liderii europeni ai inovării și competitivității. Numeroase companii performante își au sediul în UE. Cu toate acestea, jucătorii europeni sunt în urma rivalilor din SUA: înregistrează o creștere mai slabă, randamente mai scăzute, investesc mai puțin în cercetare-dezvoltare-inovare. Se poate afirma că în domeniul revoluției tehnologice nu se numără printre liderii mondiali. Din zece tehnologii transversale (automatizare inteligentă, 5G și Internetul lucrurilor, cloud și edge computing, calcul cuantic, inteligența artificială aplicată, software 2.0, arhitectura informatică a viitorului, precum tehnologia registrului distribuit și securitatea cibernetică, revoluția științelor biologice, materialele viitorului și tehnologia curată a viitorului), Europa este lider doar în două dintre acestea, și anume: materialele viitorului și tehnologia curată a viitorului (McKinsey Global Institute, 2022).

Însă nu trebuie trecute cu vederea următoarele aspecte. Sistemul european de educație este unul dintre cele mai performante, iar economia comunitară se numără printre cele mai deschise și conectate la cea mondială. UE este activă și în ceea ce privește inițiativele de diminuare a decalajului tehnologic, precum Actul legislativ privind piețele digitale, Orizont Europa și Proiecte importante de interes european comun. Mai mult decât atât, UE devansează SUA în materie de sustenabilitate, calitatea vieții și incluziune socială.

Competitivitatea economică a UE și stimularea acesteia, deopotrivă din perspectiva inovării și productivității, reprezintă una dintre preocupările majore de decenii ale liderilor europeni. Industria trece prin ample procese de transformare digitală și tranziție către o economie circulară cu zero emisii nete, or inovarea și dezvoltarea de noi tehnologii performante presupun acces la finanțare, resurse naturale și capital uman, pentru a face față presiunilor concurențiale internaționale (Marschinski et al., 2021).

În Strategia industrială a UE din martie 2020 (actualizată în mai 2021), se evidențiază trei motoare ale transformării industriei comunitare, și anume: (1) **tranziția verde**, sprijinită de **Pactul Verde European**, noua strategie de creștere a UE; (2) **tranziția digitală**, care permite industriei și IMM-urilor să fie mai eficiente și (3) **competitivitatea pe scena internațională**, UE valorificând avantajele pieței sale unice pentru a stabili standarde la nivel mondial (European Commission, 2021a; 2021b).

În UE, industria are un rol semnificativ pentru economia și piața forței de muncă. Mai mult decât atât, 80% din bunurile exportate de UE provin din sectorul industrial. Întreprinderile mici și mijlocii (IMM) reprezintă peste 99% din toate întreprinderile comunitare, fiind considerate „coloana vertebrală economică și socială” a UE. Dispunând de înalte standarde sociale, de muncă și de mediu, UE susține o Strategie industrială care să reflecte în continuare valorile și tradițiile economiei sociale de piață. Tocmai de aceea, Pilonul european al drepturilor sociale este considerat busola UE, asigurând ca dubla tranziție să fie echitabilă din punct de vedere social (Comisia Europeană, 2020a; Oehler-Șincai, 2021).

În procesul dublei tranziții, **sustenabilitatea competitivă** devine un laitmotiv. Aceasta este definită drept *capacitatea unei economii, a companiilor și a ecosistemelor industriale de a excela față de concurenții internaționali în tranziția către o economie durabilă, prin investiții în*

procesul necesar de inovare. În acest context, este esențială identificarea sectoarelor în care oportunitățile sunt cele mai semnificative și randamentul investițiilor este cel mai ridicat, pe această bază filtrându-se și alegerile strategice (University of Cambridge Institute for Sustainability Leadership, 2020).

În **Uniunea Europeană**, natura și intensitatea politicii industriale au trecut prin transformări substanțiale în ultimele decenii. Comisia Europeană a mizat pe respingerea adoptării de măsuri de politică industrială în statele membre, care ar fi putut periclita piața unică. Regulile cu privire la ajutorul de stat au fost aplicate încă din anii '1960, pentru a asigura condiții de concurență echitabilă. Treptat, s-a tatonat terenul pentru adoptarea unei politici industriale coordonate, însă acest demers a fost dificil, având în vedere tensiunile dintre statele membre și ezitarea generală cu privire la abandonarea prerogativelor naționale în favoarea unei politici coordonate la nivelul UE, care au fost predominante. Politica industrială a devenit un adevărat tabu în discursul public din UE. Strategia Lisabona din 2000 nu a reușit să pună bazele unei politici industriale eficiente, din cauza lipsei coordonării și angajamentului statelor membre. La rândul său, Strategia Europa 2020, lansată în 2009 a fost erodată de efectele nefaste pe termen lung ale crizei financiare și economice internaționale, în timp ce Comisia Juncker a recurs la zece priorități (din care prioritatea a patra se referea la o piață mai profundă și mai echitabilă, cu o bază industrială consolidată), fără a viza însă o politică industrială coordonată și ambițioasă (Renda, 2021). Din decembrie 2019, Comisia von der Leyen are o nouă abordare și susține necesitatea unei noi Strategii industriale a UE, ca pilon al competitivității comunitare (Oehler-Șincai, 2021).

Exemple de măsuri concrete de sporire a competitivității, sub deviza autonomiei strategice și ținând cont de prioritățile specifice dublei tranziții³

Strategia industrială a UE are la bază următoarele obiective-cheie: (1) Asigurarea certitudinii pentru sectorul industrial: o piață unică aprofundată și mai digitalizată; (2) Menținerea unor condiții de concurență echitabile la nivel mondial; (3) Sprijinirea industriei în tranziția către neutralitatea climatică; (4) Crearea unei economii mai circulare; (5) Integrarea spiritului inovării industriale; (6) Calificare și recalificare; (7) Investițiile în tranziție și finanțarea acesteia.

Piața unică este considerată esențială deopotrivă din perspectiva (1) tranziției „verzi” și digitale, (2) noii strategii industriale și (3) a competitivității. În aprilie 2021, Consiliul și Parlamentul au adoptat programul UE privind piața unică pentru perioada 2021-2027, având ca obiective: creșterea eficienței pieței unice; sprijinirea competitivității întreprinderilor din UE, în special a IMM-urilor; facilitarea dezvoltării unor standarde europene de înaltă calitate; capacitatea și protejarea consumatorilor; promovarea sănătății umane, a sănătății animalelor și plantelor și a bunăstării animalelor; stabilirea unui cadru pentru finanțarea unor statistici de înaltă calitate. Bugetul total al programului este de 4,2 miliarde de euro⁴.

În planul **condițiilor de concurență echitabilă**, Comisia Europeană a adoptat la data de 17 iunie 2020 Cartea Albă referitoare la **efectele de denaturare a concurenței pe piața unică, generate de subvențiile străine**. În urma consultărilor publice și a evaluării impactului, Comisia Europeană a lansat în data de 5 mai 2021 o Propunere de Regulament al Parlamentului European și al Consiliului privind subvențiile străine care denaturează piața internă. Propu-

³ Prezenta secțiune are ca punct de pornire lucrarea Oehler-Șincai, I.M. (2021). "Redefining EU Industrial Policy: Context, Objectives and Future Actions", Euroinfo, Institute for World Economy, Romanian Academy, vol. 5(3), pages 12-27, September (Oehler-Șincai, 2021).

⁴ A se consulta: <https://www.consilium.europa.eu/ro/policies/deeper-single-market/>.

nera se axează pe două aspecte: identificarea subvențiilor străine cu efect de denaturare și remedierea denaturărilor cauzate de acestea. În opinia experților comunitari, Regulamentul propus ar impune o disciplină cu privire la subvențiile străine care au un efect de denaturare asupra pieței interne, inclusiv în situațiile în care un investitor subvenționat intenționează să achiziționeze o întreprindere-țintă din UE sau să participe la o procedură de achiziții publice în UE (Comisia Europeană, 2021).

În data de 30 iunie 2022 s-a ajuns la un **acord politic provizoriu între Consiliu și Parlamentul European**. Acesta s-a realizat în ultima zi a Președinției franceze a Consiliului Uniunii Europene, care s-a bazat pe principiul suveranității economice, susținut de doi piloni: investiții și protecție. Se are în vedere combaterea concurenței neloiale din partea țărilor care acordă subvenții masive industriei lor. Comisia va fi împuternicită să investigheze contribuțiile financiare acordate de autoritățile publice ale unei țări din afara UE întreprinderilor care desfășoară o activitate economică în UE prin intermediul a **trei instrumente**: două de aprobare prealabilă (pentru a asigura condiții de concurență echitabile pentru cele mai mari fuziuni și oferte în domeniul achizițiilor publice la scară largă) și unul general, de investigare a pieței. Pragurile de notificare sunt de 500 de milioane euro pentru fuziuni și 250 de milioane euro pentru procedurile de achiziții publice. În situația în care Comisia stabilește existența unei subvenții străine care denaturează concurența, aceasta va aplica un test comparativ (de **evaluare** a echilibrului dintre efectele **pozitive** și cele **negative** ale unei subvenții străine), iar dacă efectele negative le depășesc pe cele pozitive, Comisia va avea competența de a impune **măsuri reparatorii** sau de a accepta angajamente asumate de întreprinderile în cauză pentru a remedia denaturarea (Consiliul UE, 2022).

În materie de **neutralitate climatică**, sunt avute în vedere măsuri precum: adoptarea de tehnologii revoluționare, antrenând procese de producție fără emisii de dioxid de carbon (de pildă la producția

oțelului); o nouă strategie pentru promovarea sustenabilității în domeniul substanțelor chimice; tranziția echitabilă pentru regiunile cu emisii ridicate de dioxid de carbon prin noul Mecanism pentru o tranziție justă; integrarea sectorială inteligentă și mobilitatea sustenabilă și inteligentă.

În ceea ce privește **economia circulară**, sunt demne de menționat: Planul de acțiune privind economia circulară, inclusiv un nou cadru de politică privind sustenabilitatea produselor; Noul cadru de reglementare pentru promovarea sustenabilității în ceea ce privește bateriile; Strategia UE pentru industria textilă și Inițiativa pentru circularitate în domeniul electronicii; măsuri de sporire a capacității consumatorilor de a juca un rol activ în economia circulară, printr-o mai bună informare cu privire la produse și prin îmbunătățirea drepturilor lor.

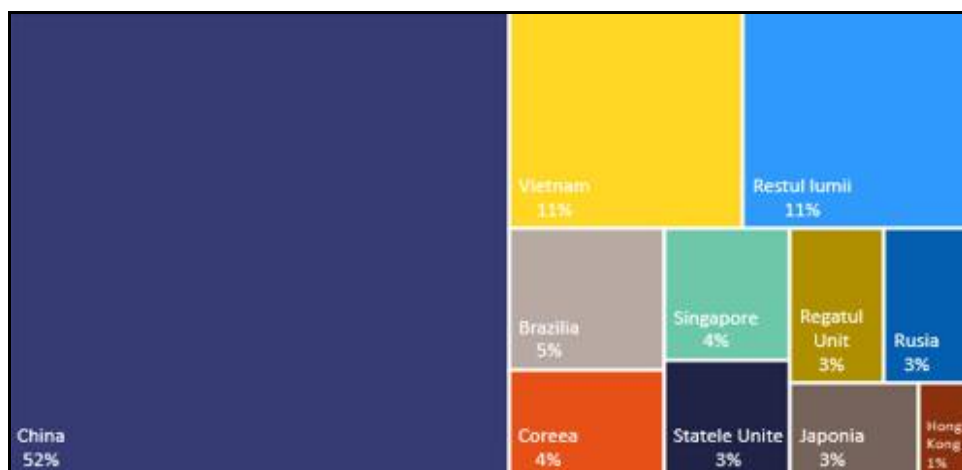
În sfera **inovării**, Comisia Europeană a lansat în martie 2021 Consiliul European pentru Inovare (CEI), cu un buget de peste 10 miliarde de euro în 2021-2027 pentru dezvoltarea și extinderea inovațiilor revoluționare. Orizont Europa, principalul program de finanțare a cercetării și inovării în UE pentru 2021-2027 are un buget de 95,5 miliarde de euro. Acest program, alături de fondurile structurale și de investiții europene, programul Europa digitală, programul privind piața unică, Fondul pentru inovare, InvestEU, Fondul social european, Fondul european de apărare și Programul spațial al UE contribuie la **promovarea competitivității industriei UE**.

Experții Comisiei Europene apreciază că „o industrie competitivă depinde de recrutarea și de menținerea unei forțe de muncă calificate” (Comisia Europeană, 2020a). În acest sens, au fost adoptate o serie de inițiative, pornind de la crearea unui cadru strategic pentru un spațiu european al educației, lansarea Pactului pentru competențe în noiembrie 2020 și conturarea Planului de acțiune pentru educația digitală (Comisia Europeană, 2020a; 2020b; 2020c; 2020d).

Comunicarea Comisiei din mai 2021, privind actualizarea noii Strategii industriale pune accentul pe slăbiciunile industriei comunitare,

identificând soluții viabile. Una dintre aceste slăbiciuni o reprezintă dependențele strategice care afectează interesele de bază ale UE, în special în ceea ce privește sănătatea, securitatea și siguranța, precum și accesul la materii prime și tehnologii esențiale, necesare pentru dubla tranziție, „verde” și digitală. Comisia Europeană a identificat 137 de produse (reprezentând 6% din valoarea totală a importului de mărfuri al UE) în ecosisteme sensibile de care UE este foarte dependentă (în special în industriile energointensive și în ecosistemele de sănătate), precum și alte produse relevante pentru sprijinirea transformării verzi și digitale. Gradul cel mai ridicat de dependență pentru cele 137 de produse a fost identificat în cazul Chinei (52% din importurile UE), urmată la mare distanță de Vietnam (11%), Brazilia (5%), Coreea de Sud și Singapore (4%), Marea Britanie, Rusia, SUA și Japonia (3%) și Hong Kong-China (1%) (Figura 1).

Figura 1. Procentajul total din valoarea importurilor UE în funcție de originea celor 137 de produse identificate, față de care UE este dependentă în ecosisteme sensibile



Sursa: European Commission (2021a).

Un prim pas considerat necesar îl constituie diversificarea lanțurilor internaționale de aprovizionare și încheierea de parteneriate

internaționale. În opinia experților comunitari, „nevoia de a consolida autonomia strategică deschisă a Europei este chiar mai acută, iar noua abordare bazată pe parteneriatul cu industria și cu partenerii internaționali cu vederi similare este chiar mai relevantă decât în urmă cu un an” (European Commission, 2021a; 2021b).

Comunicarea din mai 2021 este însoțită de o analiză anuală a situației pieței unice, pe 14 ecosisteme industriale⁵ și o analiză profundată a șase domenii strategice în care UE depinde de furnizori străini: materii prime; baterii și acumulatori; produse farmaceutice; hidrogen; semiconductori; tehnologii de tip cloud și tehnologii de vârf. Comisia Europeană subliniază că: „Obiectivul nostru rămâne realizarea unei sustenabilități competitive, grație unor tehnologii și servicii noi, adesea digitale. Întreprinderile sunt cele mai bine plasate pentru a determina modalitatea prin care pot deveni competitive și se pot transforma în lideri ai propriului sector, găsind soluții la provocările lor. Atunci când este necesar, politica noastră industrială ar trebui să beneficieze apoi de **forme agile de parteneriat public-privat** și de **noi forme de cooperare** între sectorul privat și cel public, pentru a accelera furnizarea de soluții inovatoare care nu ar putea fi realizată altfel. Pentru o tranziție incluzivă, existența unui dialog social funcțional va fi esențială”. Sunt avute în vedere **alianțe industriale în domenii strategice**, prin care se impulsionează investițiile „cu un potențial de inovare și de creare de locuri de muncă de înaltă valoare”. Noile parteneriate și modele de afaceri sunt abordate „în mod deschis, transparent și pe deplin conform cu normele în materie de concurență”, mizându-se pe caracterul lor incluziv în ceea ce privește întreprinderile nou-înființate și IMM-urile (European Commission, 2021a). Dintre alianțele industriale recente merită menționate: cea pentru microprocesoare

⁵ Cele 14 ecosisteme industriale sunt: construcțiile, sectorul digital, sănătatea, sectorul produselor agroalimentare, sursele regenerabile de energie, industriile energointensive, transporturile și industria autovehiculelor, sectorul produselor electronice, industria textilă, sectorul aerospațial și de apărare, industriile culturale și creative, turismul, economia socială și de proximitate și comerțul cu amănuntul.

(microcipuri) și tehnologiile semiconductorilor și cea pentru date industriale, procesarea *edge* și tehnologiile de tip *cloud* (ambele lansate în 19 iulie 2021).

Atragerea de ISD: succintă analiză statistică

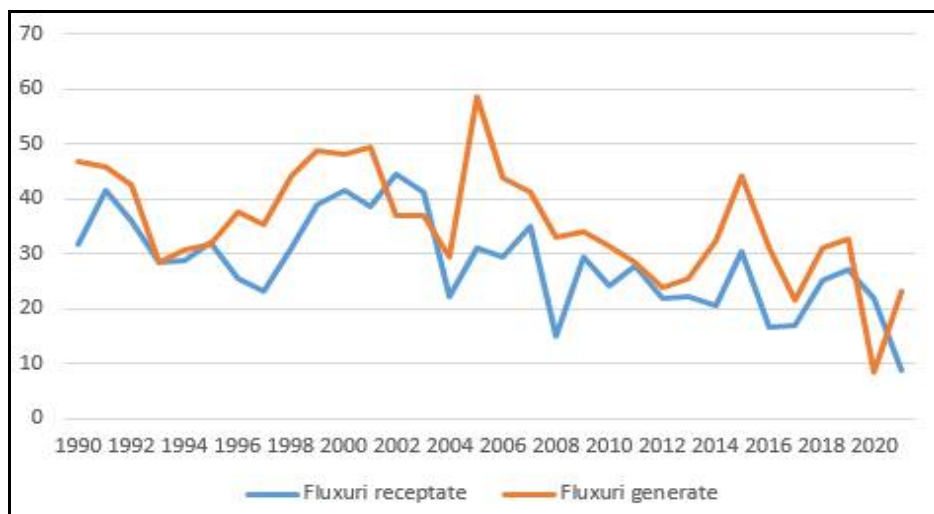
Un rol major în atingerea obiectivelor instituțiilor comunitare în materie de adâncire a pieței unice și de sporire a competitivității îl are atragerea de ISD. În opinia experților comunitari, UE poate stimula atragerea de ISD printr-o serie de instrumente, printre care se numără: Semestrul european (prin promovarea reformelor structurale la nivel național, necesare pentru îmbunătățirea climatului investițional); eliminarea barierelor care persistă în calea liberei circulații a bunurilor și serviciilor; Strategia reînnoită privind politica industrială (care încurajează competitivitatea industrială și participarea la lanțurile valorice globale); Uniunea piețelor de capital (prin care să fie redusă fragmentarea de pe piețele financiare, să fie diversificate sursele de finanțare, să fie accelerate fluxurile transfrontaliere de capital și să fie îmbunătățit accesul firmelor la finanțare, în special în cazul IMM-urilor); Agenda unei reglementări mai bune și Cadrul de monitorizare a ISD (asigurându-se o sursă importantă a creșterii economice, dar cu protejarea intereselor esențiale din plan comunitar)⁶.

Ponderea UE în fluxurile de ISD receptate și generate la nivel mondial a scăzut considerabil după criza financiară internațională din 2007-2008. Astfel, de la un maxim de 45% în 2002 în primul caz și 59% în al doilea, s-a ajuns la cote de 9% și, respectiv, 23% în 2021 (Figura 1). În general, ponderea țărilor dezvoltate în fluxurile internaționale de ISD a marcat o tendință accentuată de scădere, în favoarea țărilor în dezvoltare/emergente. Excepția notabilă în rândul

⁶ A se consulta: <https://europa.eu/webtools/rest/html2m/output/html2m-1667328434-gvajk.pdf> și https://ec.europa.eu/info/sites/default/files/better_regulation_joining_forces_to_make_better_laws_en_0.pdf.

țării dezvoltate este SUA în ceea ce privește ponderea în fluxurile de ISD receptate, a cărei cotă în 2021 a fost egală cu cea din 1990, de circa 23%, ceea ce indică atractivitatea sa pentru investitori și, implicit, o economie competitivă, cu un avans tehnologic greu de atins. În acest context, lansăm trei întrebări la care vom răspunde în alte analize. (1) În pofida suișurilor și coborâșurilor evidente, care sunt punctele forte ale economiei SUA, care atrag investitorii străini? (2) Reprezintă legislația comunitară o piedică în calea investitorilor, este aceasta prea restrictivă în anumite domenii? (3) De ce reprezintă înalta tehnologie unul dintre principalele domenii de interes pentru investitorii străini în SUA?

Figura 2. Ponderea UE în fluxurile de ISD receptate și generate la nivel mondial în perioada 1990-2021 (%)

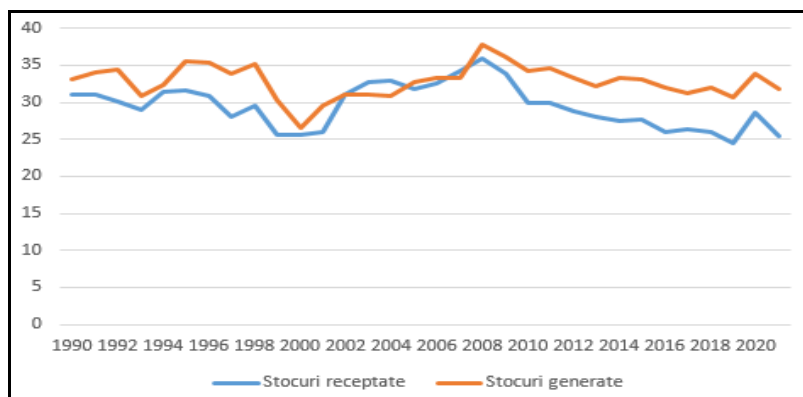


Sursa: elaborat de autor, pe baza datelor UNCTAD (2022).

În schimb, ponderile UE în stocurile de ISD receptate și, respectiv, generate la nivel mondial s-au diminuat doar ușor, după cum se remarcă în figura următoare.

La sfârșitul anului 2020, stocul de ISD al UE peste hotare era de peste 15.600 miliarde euro, iar cel receptat de aproximativ 13.500 miliarde euro. SUA dețineau cea mai ridicată pondere deopotrivă în stocurile generate și receptate de UE (24,3% și, respectiv, 31,7%). După SUA, cele mai ridicate ponderi în stocurile de ISD generate de UE erau deținute de: Marea Britanie, grupul centrelor financiare offshore, Elveția și la mare distanță Canada. Economiiile asiatice dețineau împreună o cotă de 12,4%, în principal: Singapore, China, Emiratele Arabe Unite, Hong Kong-China, India și Japonia. În ceea ce privește stocurile receptate, după SUA se evidențiază: centrele financiare offshore (investitori înregistrați în Bermuda, Jersey, Insulele Cayman și Insulele Virgine Britanice), Marea Britanie și Elveția (Figura 3). Stocul de ISD al SUA în UE este concentrat cu precădere în activități financiare și de asigurări, industria prelucrătoare (industria farmaceutică, chimică, alimentară, băuturi și tutun, calculatoare, industria electronică și produse optice, mașini și echipamente)⁷.

Figura 3. Ponderea UE în stocurile de ISD receptate și generate la nivel mondial în perioada 1990-2021 (%)

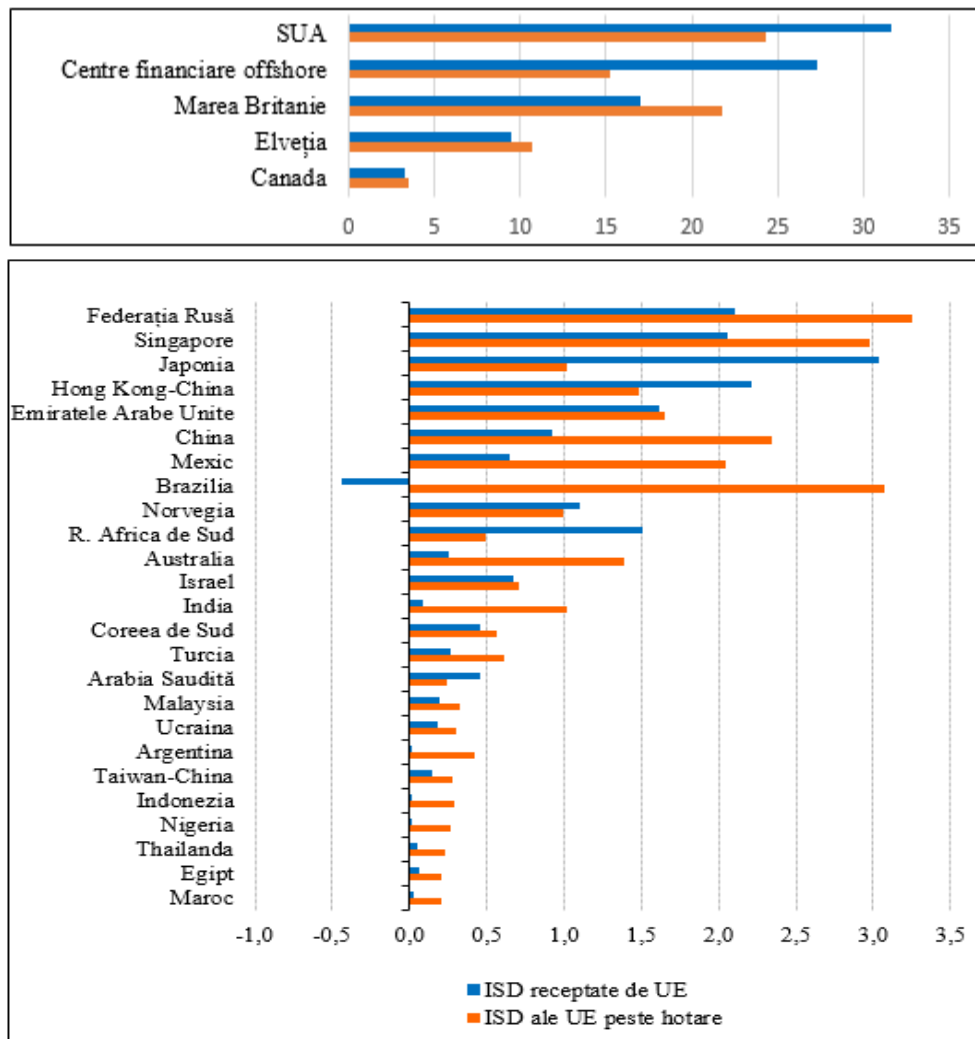


Sursa: elaborat de autor, pe baza datelor UNCTAD (2022).

⁷ A se consulta și: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Foreign_direct_investment_-_stocks#FDI_positions_in_the_EU_Member_States.

La sfârșitul anului 2020, Olanda și Luxemburg dețineau cea mai mare pondere a stocurilor de ISD receptate și generate de UE, stocuri care includ deopotrivă ISD intra- și extracomunitare (Tabelul 1).

Figura 4. Principalele surse și destinații ale ISD extracomunitare în 2020 (%)



Sursa: elaborat de autor, pe baza datelor Eurostat (2022).

Tabelul 1. Ponderile statelor membre ale UE în stocurile de ISD generate/receptate de UE (% din total)

State membre ale UE	ISD peste hotare	ISD receptate
Olanda	30,7	27,3
Luxemburg	23,6	22,1
Germania	10,2	6,8
Irlanda	6,3	8,2
Franța	8,1	5,8
Spania	3,3	5,2
Belgia	3,4	3,7
Italia	3,1	2,8
Cipru	2,6	2,9
Suedia	2,4	2,5
Ungaria	1,5	2,1
Austria	1,3	1,2
Danemarca	1,4	1,0
Polonia	0,2	1,5
Portugalia	0,3	1,1
Cehia	0,3	1,1
Finlanda	0,7	0,5
România	0,0	0,7
Bulgaria	0,0	0,4
Estonia	0,1	0,2
Lituania	0,1	0,2
Croația	0,0	0,2
Slovenia	0,0	0,1
Letonia	0,0	0,1

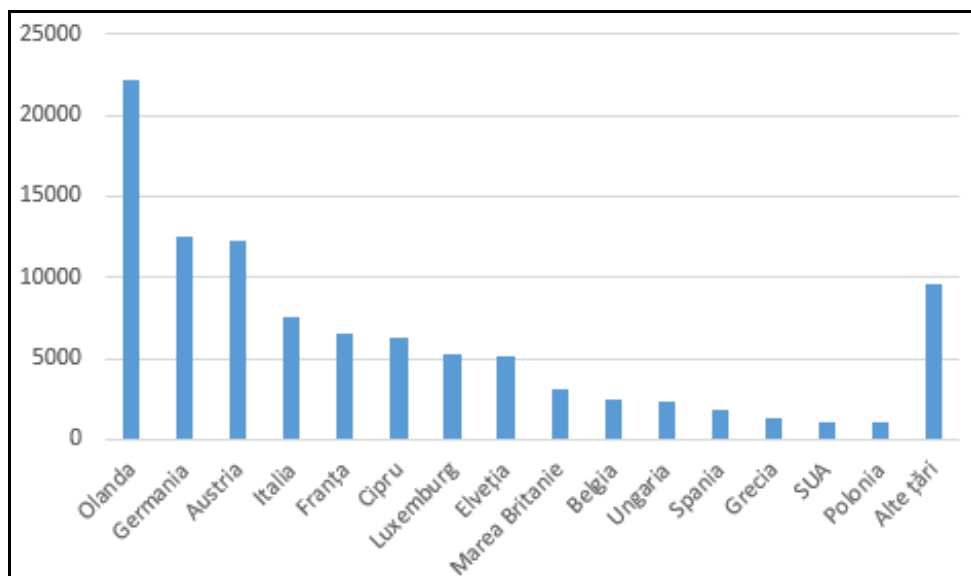
Notă: Datele pentru Malta, Grecia și Slovacia nu sunt disponibile.

Sursa: Eurostat (2022).

În ceea ce privește fluxurile generate, după Olanda și Luxemburg (cu ponderi de 30,7% și, respectiv, 23,6%) urmează la mare distanță Germania (10,2%). Și stocurile receptate sunt dominate tot de Olanda (27,3%) și Luxemburg (22,1%), urmate de Irlanda (8,2%). Aceste ponderi ridicate se explică prin faptul că investițiile sunt deținute în fonduri de investiții și companii de tip holding. Doar câteva țări din UE sunt investitori neți (cu stocuri peste hotare ce depășesc stocurile

receptate): Germania, Franța, Olanda, Luxemburg, Danemarca, Italia, Finlanda și Austria. România are o pondere de 0,7% în stocurile de ISD receptate de UE iar în ceea ce privește stocurile generate, practic, nu investește peste hotare. Principalii investitori în România la sfârșitul anului 2021 (potrivit principiului „țara investitorului imediat”, abordarea proporțională) erau: Olanda (22%), Germania (12,5%), Austria (12,3%), Italia (7,5%), Franța (6,5%), Cipru (6,3%), Luxemburg (5,2%), Elveția (5%), Marea Britanie (3%), Belgia (2,5%), Ungaria (2,3%), Spania (1,8%), Grecia (1,3%), SUA (1,1%), Polonia (1%) (Figura 5).

Figura 5. Repartizarea pe țări de origine a soldului total ISD de 100,3 miliarde euro la 31 decembrie 2021 (potrivit principiului „țara investitorului imediat”)

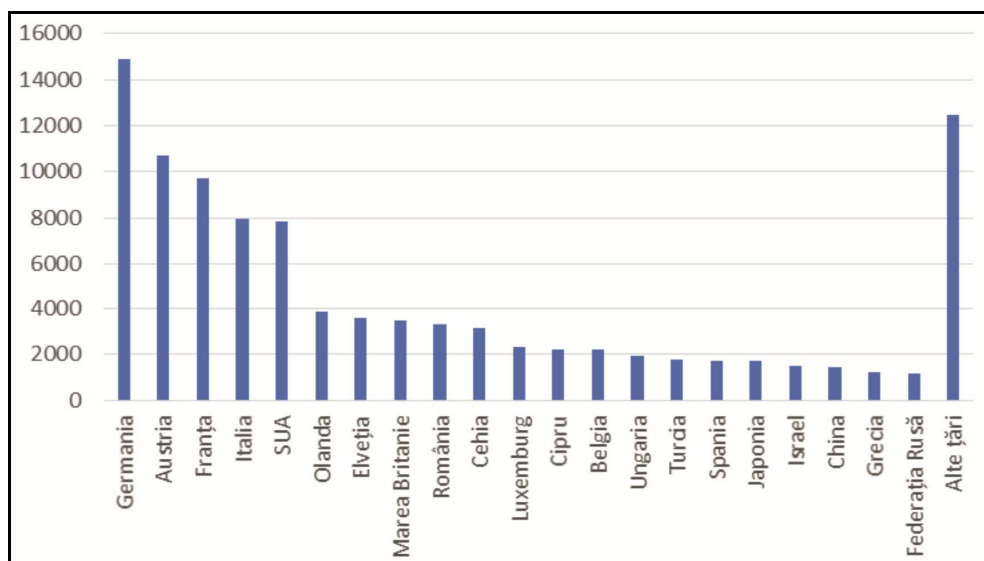


Notă: Franța include Principatul Monaco, iar „alte țări” grupează țări de origine al căror sold de ISD este mai mic de 1 miliard de euro.

Sursa: BNR (2022).

În schimb, pe baza principiului „țara investitorului final” (abordarea bazată pe control), ierarhia este următoarea: Germania (14,9%), Austria (10,7%), Franța (9,7%), Italia (7,9%), SUA (7,8%), Olanda (3,8%), Elveția (3,6%), Marea Britanie (3,5%) (Figura 6).

Figura 6. Repartizarea pe țări de origine a soldului total ISD de 88,3 miliarde euro la 31 decembrie 2021, milioane euro (potrivit principiului „țara investitorului final”)



Notă: Franța include Principatul Monaco, iar „alte țări” grupează țări de origine al căror sold de ISD este mai mic de 1 miliard de euro sau țări al căror sold îndeplinește condițiile de confidențialitate, potrivit prevederilor Legii 226/2009 privind organizarea și funcționarea statisticii oficiale în România, cu modificările și completările ulterioare. Prezența României în clasament se explică atât prin ISD pe care rezidenții le-au realizat în România prin intermediul unor filiale înregistrate în străinătate (fenomenul de „round tripping”), cât și prin specificul metodologiei utilizate pentru elaborarea acestor statistici (potrivit căreia investiția străină dintr-o societate este atribuită integral investitorului care deține controlul asupra societății, iar în cazul societăților în care investitorii străini nu dețin controlul acestora, având sub 50% din drepturile de vot, volumul investiției străine este atribuit României, care este țara investitorului rezident majoritar).

Sursa: BNR (2022).

La nivelul UE, tehnologia informației și comunicațiilor (TIC) și industria prelucrătoare sunt principalele sectoare care atrag ISD. TIC s-a clasat pe primul loc la achiziții și pe al doilea loc la investițiile de la zero, greenfield (după comerțul cu amănuntul), cu 30% din noile achiziții și 15,4% din investițiile noi de tip greenfield în 2021, ceea ce reprezintă o creștere de 34% și, respectiv, 15% față de 2020. Industria prelucrătoare, cu aproape 26% din totalul achizițiilor străine și 12% din investițiile străine de tip greenfield, a fost a doua clasată, înregistrând în 2021 creșteri de 38% și, respectiv, 12% comparativ cu 2020 (Comisia Europeană, 2022).

Dinamismul Chinei în ceea ce privește achiziționarea de companii de tehnologie, dar și pandemia de Covid-19 și întreruperea temporară a lanțurilor de aprovizionare globale, accesul dificil la anumite resurse strategice și criza semiconductorilor au reprezentat un semnal de alarmă pentru autoritățile comunitare în ceea ce privește caracterul critic al anumitor sectoare-cheie (importanța deosebită a acestora). În consecință, după adoptarea Regulamentului UE 2019/452 privind stabilirea unui cadru pentru examinarea ISD în UE, majoritatea statelor membre ale UE fie au adoptat noi mecanisme naționale de examinare, fie le-au actualizat și extins pe cele existente. Monitorizarea ISD capătă o amploare fără precedent⁸. Aceasta nu trebuie însă să se transforme într-o barieră în calea ISD. Desigur, este necesară protejarea intereselor strategice ale UE, dar fără a descuraja investitorii străini. Acest echilibru este dificil de realizat, mai ales în această perioadă, când statele lumii se împart deja în două categorii: cele care sunt în asentimentul democrațiilor de tip occidental și cele care au un alt sistem de guvernare. Ținând cont de experiența Războiului Rece, o astfel de delimitare strictă, fără a ține seama de

⁸ În 2021, trei state membre au adoptat un nou mecanism de examinare, iar șase state membre și-au modificat mecanismul existent. Până la sfârșitul anului 2021, șapte state membre inițiaseră deja procese consultative sau legislative pentru a institui un mecanism național de examinare. În total, în 2021, două treimi din statele membre ale UE aveau în vigoare o legislație privind examinarea ISD.

interesele economice, ar conduce la o exacerbare a tensiunilor dintre cele două tabere. Și tot experiența istoriei ne arată că atunci când se depășește o limită a acestor tensiuni, cooperarea nu mai este posibilă, și atunci preponderentă este confruntarea, ceea ce trebuie evitat cu orice preț.

România și piața unică⁹

În prezenta secțiune vom răspunde la trei întrebări punctuale: Care a fost poziția României față de aderarea la UE? A rămas aceasta neschimbată, în pofida tuturor dificultăților? Care este costul finanțării pentru România? Cât de competitivă este economia românească?

În primul deceniu după căderea Cortinei de Fier, cetățenii români au fost etichetați drept „euro-ignoranți” (Idu, 2001). De ce? Românii erau prea evident pro-integrare, pro-Europa, fapt reflectat de procentajul de aproape 90% din populație, care susținea procesul de aderare la UE, echivalent cu faptul că doar o minoritate s-a gândit la costurile integrării. Este adevărat că la acea vreme nu erau suficiente informații și în afara unui număr scăzut de experți, marea majoritate a populației nu cunoștea exact problematica integrării europene. Dar după experiența de până în 1989, ce importanță mai aveau costurile integrării, comparativ cu avantajul despărțirii de un trecut dureros?

Populația avea mari așteptări și, de asemenea, deschiderea de a asculta și de a participa la dezbateri. Aspirațiile inițiale au fost legate de creșterea calității vieții și a nivelului de trai în România la un stadiu comparabil cu cel din occident, bazată pe dezvoltarea infrastructurii, accesul la cunoaștere și capital, democratizare, libera circulație a persoanelor, scăderea corupției. Procesul exact și pașii

⁹ Prezenta secțiune reprezintă o sinteză a lucrării Oehler-Șincai, I.M. (2022). *Romania: European integration, seen as an uninterrupted aspiration, continuous process and valuable common good*, forthcoming.

sucesivi de a ajunge la toate acestea nu erau cunoscute în detaliu, dar entuziasmul pentru schimbare era omniprezent.

Pas cu pas, s-au concretizat cele două tranziții: la economia de piață și la societatea informațională. Aquis-ul comunitar a fost adoptat. La 1 ianuarie 2007, România a devenit stat membru al UE. Situația economică generală nu a fost favorabilă, întrucât criza financiară internațională a afectat profund și economia europeană. Cu toate acestea, transformările structurale, susținute de infuzii de capital au condus la un progres semnificativ față de începutul anilor 1990.

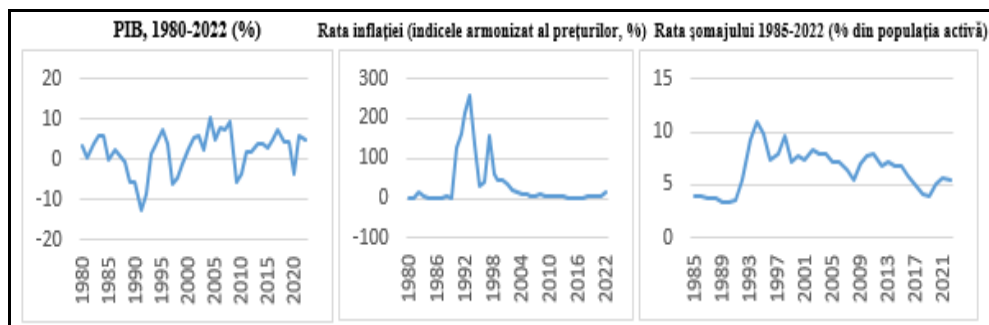
Pentru autoritățile române, principalul obiectiv a fost dezvoltarea economică și socială națională, concomitent cu procesul de convergență și reducere a disparităților, atât la nivel național, cât și comparativ cu alte țări din UE. Printre factorii care au sprijinit acest proces, care continuă și în prezent, se numără: absorbția fondurilor UE (la început programul Phare, ulterior fondurile structurale și de coeziune), atragerea de ISD și o participare mai intensă la fluxurile comerciale intra-comunitare. Deja o economie de piață, România se adaptează permanent la noile obiective ale UE.

România este considerată a fi luat târziu startul în procesul de reformă, măsurile-cheie în domeniul liberalizării și reformei întreprinderilor intrând în vigoare abia în 1997 (European Commission, 2004). Reformele și restructurarea economică au inclus: privatizarea, reorganizarea economică și noi politici economice, reforme pe piața muncii și transformări instituționale profunde. Acestea au fost însoțite la începutul anilor 1990 de o creștere bruscă a ratei șomajului și a inflației (Chivu, 2019), cu impact direct asupra structurii și evoluției PIB-ului.

Indicatorii macroeconomici-cheie reflectă faptul că economia românească a fost puternic afectată de schimbările politice abrupte, aceasta fiind marcată de: recesiune profundă până în 1992, o rată a

inflației depășind 100% în perioada 1990-1994 și o rată a șomajului extrem de ridicată față de anii precedenți (Figura 7).

Figura 7. România – Indicatori-cheie



Sursa: elaborat de autor pe baza datelor IMF (2022).

La scurt timp după începerea celei de-a doua etape a Uniunii Economice și Monetare în conformitate cu Tratatul de la Maastricht și adoptarea Strategiei de preaderare la Consiliul European de la Essen din decembrie 1994 (o piatră de temelie a extinderii estice și clarificare a criteriilor de aderare), în România a fost înființată în 1995 o Comisie pentru elaborarea Strategiei Naționale în vederea pregătirii aderării la Uniunea Europeană.

Comisia responsabilă cu pregătirile pentru aderare a inclus personalități din viața publică, știință și cercetare, specialiști în economie și alte domenii, precum și organizații patronale, sindicate și organizații neguvernamentale și experți numiți de partidele politice. Primul rezultat notabil, așa-numitul „Acord de la Snagov” între partidele parlamentare (denumit astfel după localitatea în care a fost elaborat și semnat în 21 iunie 1995) a făcut posibilă apariția spiritului de coeziune națională și expresia sprijinului general pentru procesul de integrare. Aceasta a fost o manifestare deschisă a încrederii în proiectul european, în concordanță cu aspirațiile populației după revoluția din decembrie 1989. Academia Română a jucat un rol fundamental în reunirea nu

numai a partidelor politice, ci și a reprezentanților atâtor grupuri diverse din societate și în motivarea acestora să-și exprime opiniile sintetizate în mii de pagini scrise, după intense dezbateri și negocieri (Ioan-Franc, 2020). De multe decenii nu mai fusese realizată în societate o asemenea solidaritate, consens și deschidere, expresia susținerii necondiționate a aderării la UE.

În acest fel, prin dezbateri deschise și active, a fost posibilă conturarea fermă a opțiunii României de a deveni stat membru al UE și crearea condițiilor preliminare pentru Strategia Economică pe Termen Mediu a României. Strategia a fost adoptată în 2000, la scurt timp după Consiliul European de la Helsinki din decembrie 1999, fără nicio constrângere din partea forțelor politice. Obiectivul său major a fost crearea unei economii de piață funcțională, în concordanță cu principiile, normele, mecanismele, instituțiile și politicile UE, în pofida decalajelor în ceea ce privește nivelul PIB/locuitor, productivitate etc.

Atitudinea generală a populației față de proiectul european subliniază puternica susținere a integrării europene, considerată ca singura modalitate durabilă de dezvoltare și creștere economică.

În Eurobarometrul Standard 68, la scurt timp după aderarea României la UE, s-a evidențiat că România avea un indice de optimism cu peste zece puncte procentuale mai mare decât media UE. Edițiile ulterioare au reconfirmat România ca unul dintre cele mai entuziaste și optimiste state membre ale UE, chiar dacă încrederea în instituțiile naționale era scăzută (European Commission, 2008).

Conform Eurobarometrului Standard 95, la întrebarea „Care dintre următoarele variante reprezintă cel mai mare avantaj conferit de UE” (cu maximum trei răspunsuri), „libera circulație a persoanelor, bunurilor și serviciilor” este menționată de 43% dintre respondenții români (față de media UE de 51%). „Puterea economică a UE” este importantă pentru 29% dintre respondenții români (comparativ cu media UE 23%), „pacea între statele membre ale UE”

și, de asemenea, „nivelul bunăstării sociale” pentru 28% (față de media UE 47% și, respectiv, 18%), „programele educaționale” și, de asemenea, „influența politică și diplomatică a UE în lume” pentru 27% (cu o medie a UE de 19% în ambele cazuri) și „solidaritatea între statele membre ale UE” pentru 24% dintre români (față de media UE de 22%). „Politica agricolă comună” a fost menționată de 21% dintre români, cel mai ridicat nivel după Polonia (23%), cu mult superior mediei UE de 9% (European Commission, 2021).

Pentru respondenții români, sentimentul de comunitate în rândul cetățenilor UE este oferit mai ales de: solidaritate, educație și sănătate și pensii (21% fiecare), precum și statul de drept (20%) și economie (19%). Prin urmare, cultura, istoria, geografia, valorile, sportul, invențiile-știința-tehnologia, religia, interesul pentru mediu au o relevanță mai mică. Se poate concluziona că românii sunt mai pragmatici când vine vorba de beneficii și se concentrează pe avantajele economice, bunăstare și accesul la educația de înaltă calitate.

România se înscrie în continuare în lista țărilor cel mai puternic atașate de integrarea europeană. Cu toate acestea, se remarcă tendințe de respingere a proiectului european, care se manifestă tot mai intens.

România este deja profund integrată în piața internă a UE și gradul de integrare era deja ridicat încă din 2000, înainte de aderare. Peste 70% din fluxurile sale comerciale sunt intra-UE, în timp ce aproximativ 85% din stocul de ISD își are originile în state membre ale UE (National Institute of Statistics, 2022; National Bank of Romania, 2021a; 2021b; 2022). De exemplu, în domeniul comerțului cu mărfuri, este de remarcat faptul că rolul pieței interne a UE a crescut considerabil în ultimii 15 ani (exporturile către UE ca pondere în totalul exporturilor României au crescut cu 8,5 puncte procentuale între 2005 și 2020, în contrast cu scăderea pronunțată din 2009-2013 (ca rezultat direct al crizei din Zona euro).

Este evident că integrarea în UE a fost însoțită de mai multe beneficii decât de pierderi. În ultimii 15 ani, se remarcă progresul economic constant și reducerea continuă a decalajului în ceea ce privește PIB/locuitor, precum și ponderea populației expuse riscului de sărăcie sau excluziune socială în comparație cu media UE. Creșterea economică a fost puternică, dar riscurile s-au intensificat, în special în urma crizei Covid-19 și a războiului din Ucraina. Printre aceste riscuri se numără următoarele: presiunile inflaționiste; majorarea ratei dobânzii de politică monetară (cu efect direct asupra costului creditului, element de vulnerabilitate într-o economie în care gradul de îndatorare a companiilor și a populației este de peste 50% din PIB, iar companiile cu un grad ridicat de îndatorare au o importanță semnificativă în economie); un nivel nesustenabil al deficitul fiscal (mai ales în contextul absorbției insuficiente a fondurilor UE, al sustenabilității financiare incerte a sistemului de pensii); un grad încă scăzut de colectare a impozitelor; disparitățile regionale semnificative, care prezintă o tendință de creștere; rezultate în domeniul educației și sănătății sub media UE; un caracter imprevizibil al mediului de reglementare, un nivel scăzut de încredere în instituții și decalaje mari față de celelalte state membre, chiar din ECE, în infrastructura de transport (care se numără printre factorii relevanți care încetinesc investițiile) (OECD, 2022). În România, ratele dobânzilor pentru obligațiunile de stat pe termen lung sunt printre cele mai ridicate din UE (aproximativ 8% în septembrie 2022, pe locul al doilea după Ungaria, cu 9,23%)¹⁰.

La toate aceste constatări, adăugăm un tabel reprezentativ, care arată că România se află în ultimul grup al statelor membre ale UE, deopotrivă în ceea ce privește competitivitatea, digitalizarea și inovarea.

¹⁰ A se consulta: https://www.ecb.europa.eu/stats/financial_markets_and_interest_rates/long_term_interest_rates/html/index.ro.html.

Tabelul 2. Cinci grupuri de țări din UE în funcție de performanța acestora în materie de competitivitate, tranziție digitală și inovare

Grupuri de țări/trei categorii de indicatori	Indicele competitivității globale *	Indicele Economiei și Societății Digitale (DESI) **	Indicele Global al Inovării ***
Grupul 1	Olanda, Germania, Suedia, Danemarca, Finlanda	Finlanda, Danemarca, Olanda, Suedia, Irlanda	Suedia, Olanda, Germania, Finlanda, Danemarca
Grupul 2	Franța, Luxemburg, Austria, Belgia, Spania	Malta, Spania, Luxemburg, Estonia, Austria	Franța, Austria, Estonia, Luxemburg, Malta
Grupul 3	Irlanda, Italia, Estonia, Cehia, Portugalia	Slovenia, Franța, Germania, Lituania, <u>Portugalia</u>	Irlanda, Belgia, Cipru, Italia, Spania
Grupul 4	Slovenia, Polonia, Malta, Lituania, Letonia	<u>Belgia, Letonia, Italia, Cehia, Cipru</u>	Cehia, Portugalia, Slovenia, Ungaria, Bulgaria
Grupul 5	Slovacia, Cipru, Ungaria, Bulgaria, România, Grecia, Croația	<u>Croația, Slovacia, Polonia, Grecia, Bulgaria, România</u>	Polonia, Lituania, Letonia, Croația, Grecia, Slovacia, România.

* Lansat în 1979. A fost calculat în 2019 pentru 141 de economii pe baza a 98 de variabile, dintr-o combinație de date de la organizații internaționale de prestigiu, precum și pe baza sondajului de opinie realizat sub egida Forumului Economic Mondial. Variabilele sunt organizate în jurul a doisprezece piloni: instituții; infrastructură; adoptarea tehnologiei informației și comunicațiilor (TIC); stabilitate macroeconomică; sănătate; aptitudini; piața produselor; piața muncii; sistem financiar; dimensiunea pieței; dinamismul afacerilor; și capacitatea de inovare.

** Comisia Europeană monitorizează progresul statelor membre în materie de digitalizare din 2014, prin intermediul Indicelui Economiei și Societății Digitale (DESI). Cei patru piloni care stau la baza DESI sunt: capitalul uman, conectivitatea, tehnologia digitală și serviciile publice digitale. Țările subliniate înregistrează un indice sub media UE.

*** A fost calculat în 2022 pentru al 15-lea an consecutiv. Definiște performanța ecosistemului inovării pentru 132 de economii în funcție de: investițiile în știință și inovare, progresul tehnologic, adoptarea de noi tehnologii și impactul socio-economic al acestora.

Surse: Tabel realizat de autor pe baza datelor World Economic Forum (2019), European Commission (2022) și WIPO (2022).

În pofida tuturor dificultăților, România rămâne ferm convinsă că viitorul său este ca parte a unei Europe unite. Uniunea Europeană are mai multă nevoie ca oricând de susținere din partea statelor membre, ținând cont nu doar de efortul realizării dublei tranziții către poziția de lider în domeniul digital și neutralitatea climatică, dar și de necesitatea sporirii competitivității sale.

CAPITOLUL 5.

Finalizarea unificării europene: necesitate economică și opțiune politică

Silviu CERNA

Criza financiară din 2008-2009, pandemia Covid, provocările climatice, schimbările majore produse în ultimul timp în economia mondială și, în fine, consecințele economice ale războiului din Ucraina au antrenat UE într-un proces de transformare neprevăzut de către părinții săi fondatori și de către autorii tratatelor europene ulterioare. În ultimele două decenii, au fost create mecanisme de asistență financiară pentru depășirea dificultăților provocate de creșterea datoriei publice a unor state membre; au fost transferate la nivel unional principalele atribuții în materie de supraveghere bancară și – cel puțin teoretic – a prerogativelor de soluționare a crizelor bancare; au fost adoptate instrumente și tehnici de politică monetară și fiscală neortodoxe; s-a acceptat întrucâtva ideea că este necesară revizuirea și, eventual, regândirea regulilor fiscale; s-a conferit bugetului UE un rol sporit în sprijinirea economiilor țărilor membre cu subvenții și credite refinanțate prin împrumuturi contractate pe piața financiară internațională la nivel european. De asemenea, au fost adoptate măsuri de protejare a mediului și diminuare a riscurilor create de schimbările climatice, au fost lansate politici de protejare a sănătății umane și biodiversității, au fost inițiate forme de reglementare a spațiului digital ș.a.m.d. Toate aceste evoluții sunt de natură să producă modificări majore în structura economiei europene și în relațiile acesteia cu economia mondială.

Transformarea UE s-a produs până acum în cadrul instituțional și legal existent. Deși legislația secundară a UE a fost modificată în mai

multe rânduri, iar în 2012 au fost încheiate două noi tratate interguvernamentale – Tratatul de instituire a mecanismului european de stabilitate (*Treaty Establishing the European Stability, TESM*) și Tratatul privind stabilitatea, coordonarea și guvernarea în UEM (*Treaty on Stability, Coordination and Governance in the Economic and Monetary Union, SCG*) –, baza legală primară a construcției europene a rămas neschimbată¹. De asemenea, unele modificări majore ale politicii economice, cum ar fi preluarea la nivelul UE a atribuțiilor privind asigurarea stabilității financiare, crearea uniunii bancare și, mai recent, adoptarea Planului de relansare european din 2020 (*NextGenerationEU, NGEU*) s-au realizat prin interpretări complexe și uneori pur și simplu incomprehensibile ale prevederilor din tratatele existente, nu prin noi acorduri explicite și transparente.

Rezultă că UE a fost angajată într-un proces de adaptare mai degrabă decât într-o reformă elaborată cu anticipație și realizată prin schimbări negociate în prealabil și reflectate ca atare în tratate de genul Actului european unic (*Single European Act*) (1986), al Tratatului de la Maastricht (1992) și al adaptărilor subsecvente ale dreptului primar european. Rezultatul este o construcție juridică și instituțională complexă, în care politicile din anumite domenii sunt reglementate în mod detaliat prin tratate, în timp ce alte politici, la fel de importante, sunt elaborate și aplicate într-o manieră *ad-hoc* fără a fi prevăzute în dreptul primar al UE.

Această practică ambiguă este adesea contestată. În literatură și în organismele europene se formulează o serie de obiecții juridice față de acest mod de a proceda, deoarece unele măsuri de genul celor menționate încalcă realmente anumite prevederi din tratatele UE, depășesc competențele acordate UE, ori sunt în contradicție cu constituțiile unor state membre. Deși aceste controverse juridice au fost rezolvate până acum într-un mod ce a permis salvagardarea

¹ Ultima modificare a bazei juridice primare s-a produs prin Tratatul privind funcționarea UE (Tratatul de la Maastricht).

ajustărilor respective, apariția lor recurentă arată limpede că procesul de adaptare la realități a politicilor UE în cadrul tratatelor existente este pe cale să-și atingă limitele.

O ilustrare eclatantă a acestei împrejurări este creșterea numărului disputelor juridice între Curtea Europeană de Justiție și curțile constituționale ale unor state membre. Aceste dispute provin în principal din interpretarea diferită a legislației europene și a relației dintre dreptul comunitar și legislațiile naționale. Este vorba în primul rând de drepturile conferite instituțiilor UE prin tratate, competențe ce sunt contestate uneori în baza dreptului constituțional al unor state membre. Or, această incertitudine, care nu poate rămâne doar juridică, ci devine adesea și una politică, generează substanțiale costuri economice, ce devin vizibile mai ales în perioadele de criză. Mai mult, controversese juridice reflectă existența unor dezacorduri politice, ceea ce împiedică atât revizuirea substanțială a tratatelor, cât și adaptarea lor pe cale interpretativă, cum s-a făcut până acum. Cu alte cuvinte, există riscul ca UE să se blocheze într-o situație fără ieșire: dezacordurile politice împiedică revizuirea tratatelor și impun ca reorientarea unor politici esențiale să se facă prin extinderea limitelor legale ale tratatelor existente; însă, această practică este contestată, la rândul său, în temeiul prevederilor din unele constituții naționale, ceea ce pune sub semnul întrebării domnia legii la nivel european și alimentează dezacorduri politice încă și mai radicale.

Procesul de unificare europeană este, așadar, departe de a fi încheiat. Unele reforme sunt incomplete, așa cum este cazul modelului adoptat pentru rezolvarea crizelor bancare, care continuă să cadă în mare măsură în sarcina statelor membre, deși s-a creat un Mecanism unic de rezoluție (*The Single Resolution Mechanism, SRM*) la nivel european. În plus, este de așteptat ca situația economică post-pandemie și post-războiul din Ucraina să dea naștere unor noi riscuri și noi provocări, ce vor necesita cu siguranță reforme suplimentare și

readaptări majore ale structurii organizatorice și ale modului de funcționare a UE. În alte cazuri, cum este interzicerea finanțării monetare a statelor membre, principiile prevăzute în tratate sunt indubitabil sănătoase, însă modul în care acestea sunt aplicate în practică a devenit pur și simplu de neînțeles. În cazul regulilor fiscale, principalele prevederi ale tratatelor rămân valabile, însă condițiile economice s-au schimbat atât de mult – înainte și ca urmare a crizei pandemice și războiului din Ucraina –, încât plafoanele numerice respective, susceptibile de critică și înainte de șocurile recente, au devenit pur și simplu irelevante. De altfel, chiar și Planul de relansare european din 2020 (*NextGenerationEU*, NGEU) a fost conceput ca un instrument temporar, urmând a-și derula mecanismele specifice în perioada 2021-2026, însă nu este deloc clar dacă și în ce condiții măsuri similare pot fi luate în alte situații de urgență.

Analiza tuturor acestor probleme nu se poate face dintr-o singură perspectivă – economică, politică sau juridică –, ci necesită combinarea acestor abordări, uneori congruente, alteori, nu. În lucrarea de față ne propunem să tratăm din această perspectivă pluridisciplinară următoarele trei subiecte: 1) relația dintre politica monetară și politica fiscală; 2) regulile fiscale; 3) posibilitatea transformării programului *NextGenerationEU* (NGEU) într-un instrument fiscal permanent.

1. Relația dintre politica monetară și politica fiscală

1.1. Dominanța monetară

Uniunea Economică și Monetară (UEM) s-a realizat prin centralizarea politicii monetare, în timp ce politica fiscală a rămas în mare măsură apanajul statelor membre. În conceperea instituțiilor și a regulilor care guvernează cele două politici – monetară și fiscală –, autorii Tratatului de la Maastricht au dat prioritate la două probleme

potențiale. Prima a fost posibila dominanță fiscală exercitată asupra politicii monetare, fenomen de natură să amenințe stabilitatea prețurilor. Acestui obiectiv i s-a acordat prioritate atât în urma insistențelor Germaniei de a evita acest fenomen, cât și ca reacție la experiențele inflaționiste europene din anii 1970 și 1980². A doua problemă potențială a fost hazardul moral reprezentat de posibila parazitare fiscală de către un stat membru a altor state participante.

Tratatul de la Maastricht a rezolvat aceste două probleme în mai multe feluri. Astfel, a fost înființată o nouă instituție – Banca Centrală Europeană (BCE) –, căreia i s-a conferit prin tratatul general și prin statut independența necesară pentru a asigura stabilitatea prețurilor. Acestei bănci centrale supranaționale i s-a interzis finanțarea monetară a statelor membre, iar acestora din urmă li s-a interzis înregistrarea de deficite bugetare excesive. De asemenea, s-a interzis salvarea de la faliment a statelor membre aflate în pericol de încetare a plăților. Ca urmare, sistemul instituit la Maastricht a creat o nouă formă de dominanță – dominanța monetară –, însă a separat politica monetară de politica fiscală într-un mod mai strict decât erau delimitate aceste două genuri de politici economice în interiorul unor țări din zona euro. În mod practic, dominanța monetară înseamnă că, prin prisma unui stat membru, politica monetară comună este ceva dat, însă el poate duce propria sa politică de stabilizare fiscală, cu condiția să respecte regulile prevăzute în Pactul de stabilitate și creștere (*Stability and Growth Pact*, SGP). În esență, aceste reguli urmăresc promovarea unor finanțe publice sănătoase și aplicarea efectivă a interdicției cu privire la deficitele bugetare excesive.

Pe lângă independența BCE și mandatul său de asigurare a stabilității prețurilor (art. 130 coroborat cu art. 127 din Tratatul de funcționare a Uniunii Europene (*Treaty on the Functioning of the European Union*, TFEU), există alte patru prevederi relevante în acest context:

² M. Brunnermeier, H. James, J. Landau, *The Euro and the Battle of Ideas*, Princeton University Press, 2016.

1) *Interzicerea finanțării monetare*. Art. 123 din tratat interzice „Băncii Centrale Europene și băncilor centrale ale statelor membre, denumite în continuare „bănci centrale naționale”, să acorde credite pe descoperit de cont sau orice alt tip de facilitare de credit instituțiilor, organelor, oficiilor sau agențiilor Uniunii, administrațiilor publice centrale, autorităților regionale sau locale, celorlalte autorități publice, celorlalte organisme sau întreprinderi publice din statele membre; de asemenea, se interzice cumpărarea de titluri de creanță direct de la acestea de către Banca Centrală Europeană sau de către băncile centrale naționale”³. Această interdicție constituie o modalitate suplimentară de apărare împotriva presiunilor ce ar putea duce la finanțarea monetară a datoriei publice.

Modalitatea concretă de aplicare a acestei prevederi este însă neclară. Inițial, intervențiile monetare ale BCE s-au realizat exclusiv prin operațiuni *open market* reversibile (*securities repo*), prin care titlurile de stat sunt cumpărate (vândute) de banca centrală cu posibilitatea revânzării (răscumpărării) acestora la o dată stabilită⁴. Această barieră a fost depășită însă în 2015, când, după exemplul Rezervei Federale a SUA și al Băncii Angliei, care practicau de mai mulți ani asemenea operațiuni, BCE a început să cumpere în mod definitiv titluri de stat de pe piața primară (*outright open market operations*). O revizuire ulterioară a strategiei BCE a făcut ca achizițiile definitive și directe de titluri de stat să devină un instrument de politică monetară „normal”. În fine, BCE a adoptat recent (21 iulie 2022) un nou instrument de politică monetară (*Transmission Protection Instrument, TPI*), menit să prevină fragmentarea zonei euro prin transmisia divergentă a politicii monetare; acesta constă în cumpărări de pe piața secundară de titluri financiare emise în țările care cunosc o deteriorare a condițiilor financiare nejustificată de fundamentele economice specifice țării respective. Se pune astfel

³ Tratatul privind funcționarea Uniunii Europene (versiune consolidată), Jurnalul Oficial al Uniunii Europene (RO), 26.10.2012, p. 99.

⁴ S. Cerna, *Politica monetară*, Editura Academiei, București, 2012, p. 389-390.

problema valabilității și implicațiilor finanțării monetare a statelor membre, operațiune pe care BCE o practică pe scară largă în pofida interzicerii sale prin tratate.

2) *Interzicerea salvării financiare a statelor amenințate de încetarea plăților.* Conform art. 125 din tratat, se interzice UE și statelor membre să-și asume răspunderea pentru „angajamentele autorităților administrațiilor publice centrale, ale autorităților regionale sau locale, ale celorlalte autorități publice sau ale altor organisme ori întreprinderi publice dintr-un stat membru”⁵. Scopul acestei interdicții este expunerea statelor membre la disciplina pieței, care este singura care poate impune respectarea de către guverne a disciplinei bugetare, ducând, în cele din urmă, la stabilitatea financiară a UEM⁶. Această interdicție nu înseamnă totuși imposibilitatea acordării de asistență financiară unui stat membru în cazul în care sprijinirea financiară a acestuia este indispensabilă pentru salvagardarea stabilității financiare a zonei euro în ansamblu. Susținerea financiară poate fi acordată, însă în condiții stricte, de natură să permită menținerea disciplinei bugetare⁷.

3) *Independența financiară a BCE.* Este reglementată în detaliu prin statutul BCE, care prevede separarea operațiunilor financiare ale acestei instituții de cele ale UE. Astfel, BCE are buget, bilanț și capital propriu, subscris și vărsat de băncile centrale naționale (BCN) ale țărilor din zona euro⁸. Cu toate acestea și cu toate că se subînțelege că BCN trebuie să furnizeze BCE un capital adecvat, iar statele membre trebuie să doteze BCN cu un capital corespunzător, regulile de

⁵ Tratatul privind funcționarea Uniunii Europene ..., p. 99.

⁶ C-370/12–Pringle împotriva Guvernului Irlandei și alții, Hotărârea Curții (în plen), 27 noiembrie 2012, art. 135, 136 și 137, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/en/TXT/?uri=CELEX:62012CJ0370>.

⁷ Idem.

⁸ BCE, Protocolul (nr. 4) privind statutul Sistemului European al Băncilor Centrale și al Băncii Centrale Europene, Dispoziții instituționale, noiembrie, 2012, <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/ecbinstitutionalprovisions2012ro.pdf>.

capitalizare, repartizare a seniorajului și de partajare a riscurilor în cadrul Eurosistemului sunt neclare.

4) *Principiul proporționalității*. Art. 5 din Protocolul privind aplicarea principiilor subsidiarității și proporționalității (*Protocol on the application of the principles of subsidiarity and proportionality*, PAPSP) impune ca, la nivelul zonei euro/UE, conținutul și forma intervențiilor autorităților să nu depășească ceea ce este necesar pentru atingerea obiectivelor prevăzute în tratate. În materie de politică monetară, proporționalitatea presupune că acțiunile BCE sunt adecvate pentru a face față riscurilor identificate de această instituție pentru stabilitatea prețurilor și nu depășesc ceea ce este necesar pentru atingerea acestui obiectiv. Conform interpretării Curții de Justiție a Uniunii Europene (*Court of Justice of the European Union*, CJEU), aceasta presupune ca acțiunile BCE să nu se bazeze pe o eroare de evaluare evidentă și să nu depășească ceea ce este evident necesar pentru realizarea acestui obiectiv⁹.

Rezultă că unele elemente importante ale cadrului politic și juridic al UEM au fost modificate în cursul timpului. În primul rând, deși separarea strictă a politicii monetare de politica fiscală a funcționat o bună bucată de timp, în condițiile în care BCE a dispus de suficient spațiu de manevră pentru a-și atinge obiectivul stabilității prețurilor, această separare a devenit problematică atunci când inflația a ajuns în mod constant mai mică decât ținta de inflație, ca urmare a reducerii nivelului de echilibru al ratei dobânzii reale și scăderii limitei inferioare a ratelor dobânzilor nominale pe termen scurt. Consecința acestui fenomen a fost că politica fiscală a început să aibă un impact puternic asupra inflației, iar acțiunea fiscală a devenit necesară nu doar pentru stabilizarea financiară la nivel național, cum s-a crezut inițial, ci și pentru susținerea politicii monetare unice.

⁹ C-493/17, Hotărârea Curții (Marea Cameră) din 11 decembrie 2018, Weiss și alții, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/en/TXT/?uri=CELEX:62017CJ0493>.

Mai mult, între timp s-a schimbat însăși concepția cu privire la eficacitatea politicii fiscale active. Astfel, în urma evoluțiilor deja menționate, economiștii din mediile academice, experții și reprezentanții oficiali ai instituțiilor europene au admis că, pentru a face față unor șocuri puternice asupra ofertei, cum ar fi cele produse de pandemii sau de schimbările climatice, politica fiscală este un instrument mai adecvat decât politica monetară, care, prin natura sa, este nevoită să realizeze un compromis între stabilizarea prețurilor, pe de o parte, și stabilizarea producției (ratei șomajului), pe de altă parte¹⁰. De asemenea, economiștii au înțeles că, în condițiile în care ratele dobânzilor nominale sunt foarte mici, iar curbele de randament ale investițiilor au forma unor drepte orizontale sau aproape orizontale, politica fiscală poate face suportabil compromisul inevitabil între riscul instabilității prețurilor și riscul instabilității financiare.

În al doilea rând, evoluțiile din ultima perioadă au arătat că independența financiară a BCE nu este protejată suficient. Astfel, creșterea volumului portofoliului de titluri din bilanțul Eurosistemului a fost însoțită de amplificarea dezechilibrelor dintre scadențele activelor și pasivelor acestuia. Or, în aceste condiții, modificările pantelor curbelor randamentului provoacă fluctuații ample ale venitului net al băncilor centrale din zona euro: în mod inevitabil, există perioade în care fluctuațiile randamentului portofoliului lor de titluri le produc pierderi, iar în unele situații (rare), în care are loc o schimbare bruscă și intempestivă a inflației sau a orientării politicii monetare, aceste pierderi pot fi chiar foarte mari, depășind rezervele constituite anterior. În plus, anticiparea de către piață a acestor pierderi și/sau incertitudinea cu privire la consecințele lor asupra unor BCN al căror capital este deja negativ afectează credibilitatea politicii monetare a BCE, ducând la instabilitatea întregii zone euro. Este adevărat că Tratatul prevede că

¹⁰ Această necesitate ineluctabilă este cunoscută în literatură sub denumirea de „regula Taylor” (A se vedea și lucrarea autorului, *Politica monetară*, ed. cit., p. 315-319).

BCN trebuie să fie capitalizate adecvat, însă nu prevede nici un mecanism de verificare și impunere a respectării acestei cerințe de către statele membre¹¹.

În al treilea rând, o interpretare excesiv de restrictivă a interzicerii finanțării monetare și a principiului proporționalității poate limita capacitatea de acțiune a BCE, ceea ce are, de asemenea, consecințe economice negative la nivel european. Ca urmare, pentru a respecta întrucâtva interdicția privind finanțarea monetară, BCE a fost nevoită să adopte așa-zise „măsuri non-standard”, inclusiv cumpărarea de pe piața secundară de obligațiuni emise de sectorul privat, precum și cumpărarea de titluri de creanță emise de statele membre, aceasta din urmă în proporții stabilite în funcție de capitalului subscris și vărsat de către BCN respective la BCE, dar în cadrul unor limite cantitative. Aceste operațiuni au urmărit atenuarea temerilor că achiziționarea de către BCE a obligațiunilor guvernamentale înlătură presiunea exercitată de piață asupra guvernelor excesiv de îndatorate să-și restabilească echilibrul bugetar, ceea ce ar încălca flagrant art. 127 din Tratat, care, după cum am arătat, prevede că statele membre trebuie să ducă politici bugetare sănătoase. Problema este că operațiunile „non-standard” tind să se permanentizeze, forțând BCE să aleagă între folosirea limitată a unor instrumente de politică monetară, care și-au dovedit eficacitatea prin prisma obiectivului stabilității prețurilor, și modificarea frecvență a acestor instrumente „non-standard”¹².

¹¹ L. Reichlin, K. Adam, W. McKibbin, M. McMahon, R. Reis, G. Ricco, B. Weder di Mauro, *The ECB Strategy: The 2021 Review and its Future*, Centre for Economic Policy Research, 2021.

¹² O ilustrare a acestei dileme este introducerea recentă a Programului de achiziții de urgență pentru pandemie (*Pandemic emergency purchase programme*, PEPP), care conferă BCE o flexibilitate mai mare decât cea permisă de mai vechiul „Program de achiziții de titluri de stat” (*Public Sector Purchase Programme*, PSPP) (2015). Aceiași semnificație are amintita adoptare recentă a instrumentului de politică monetară numit *Transmission Protection Instrument*, TPI.

În fine, unele instrumente de politică monetară numite „non-standard”, cum ar fi, de exemplu, creditele speciale acordate de către BCE băncilor comerciale, cumpărarea de titluri de stat și practicarea de rate ale dobânzilor negative la facilitățile normale oferite băncilor comerciale (facilitatea de creditare marginală, *marginal lending facility* și facilitatea de atragere de depozite, *deposit facility*) au efecte redistributive inerente (de exemplu, ele favorizează deținătorii de titluri eligibile pentru asemenea operațiuni, precum și băncile care îi deservesc). Cu alte cuvinte, folosirea acestor instrumente relevă că unele acțiuni ale BCE încalcă, de fapt, principiul proporționalității. Însă, instrumentele respective au fost și vor fi necesare, probabil, pentru îndeplinirea mandatului BCE privind stabilitatea prețurilor.

1.2. Propuneri de reformă

Inflația scăzută din ultimii ani și șocul produs de pandemia Covid au determinat lărgirea semnificativă a gamei măsurilor de politică monetară. Unele instrumente și proceduri „non-standard” au dobândit caracter permanent, însă menținerea lor în arsenalul BCE este incertă, după cum nesigur este și răspunsul la întrebarea care anume dintre aceste operațiuni *sui-generis* ar trebui totuși standardizate.

În cele ce urmează, sugerăm patru posibile direcții de reformă.

1.2.1. Întărirea sprijinului fiscal pentru politica monetară

Conform prevederilor Tratatului de la Maastricht, situația financiară a unui stat membru trebuie să fie echilibrată și, deci, neutrală din punct de vedere economic și monetar. Politicile fiscale naționale se pot abate de la acest principiu în cazul excepțional în care un stat membru este afectat de un șoc asimetric, ce nu poate fi combătut prin politica monetară unică, însă nu se admite ca politica fiscală să înlocuiască sau să completeze în mod permanent politica monetară. Experiența ultimilor ani a arătat că pot exista situații în

care eficacitatea politicii monetare este redusă, din cauza nivelului scăzut al ratelor dobânzilor. Or, în acest caz, se impune o acțiune fiscală comună la nivelul UE pentru ieșirea din capcana inflației mici și a dobânzilor reduse (*low-inflation trap*).

Setul de instrumente al UEM nu conține însă nici un mecanism eficient de coordonare a politicilor fiscale. Regulile prevăzute în Pactul de stabilitate și creștere (*Stability and Growth Pact, SGP*) sunt foarte restrictive și nu pot fi aplicate decât în situații extreme. La rândul lor, prevederile din așa-numitul Semestru european (*The European Semester*) sunt orientate spre supravegherea statelor membre, iar relevanța lor la nivelul ansamblului zonei euro este, de asemenea, redusă. În fine, Procedura privind dezechilibrele macroeconomice (*The Macroeconomic Imbalance Procedure, MIP*) s-a dovedit în mare măsură ineficientă¹³.

Situațiile de genul celor menționate necesită o combinație a două regimuri fiscale într-o procedură care să moduleze regulile cu privire la politica fiscală în funcție de limitele care grevează eficacitatea politicii monetare. Or, această procedură impune modificarea actualelor reguli fiscale. O soluție ar fi ca politica fiscală să fie mai relaxată în cazul în care inflația se situează sub ținta de 2% a BCE și mai restrictivă atunci când inflația depășește această țintă¹⁴. Altă variantă este legarea ritmului ajustării fiscale de măsura în care BCE este efectiv limitată în intervenția sa de nivelul redus al ratelor

¹³ Un exemplu în acest sens este cazul României, în care procedura MIP (Mecanismul de cooperare și de verificare, MCV) se aplică, fără stopa însă creșterea permanentă a deficitului bugetar și a datoriei publice.

¹⁴ P. Lane, *The future of the EU fiscal governance framework: a macroeconomic perspective*, speech at the European Commission webinar on "The future of the EU fiscal governance framework", 12 November, 2021, <https://www.ecb.europa.eu/press/key/date/2021/html/ecb.sp211112~739d3447ab.en.html>.

dobânzilor existente în economie¹⁵. A treia abordare este crearea unui instrument fiscal comun la nivelul UE.

1.2.2. Coordonarea politicilor fiscal-monetare

Confruntată cu condiții adverse, severe și persistente, politica monetară expansionistă se dovedește ineficientă, după cum politica fiscală expansionistă eșuează, la rândul său, în cazul în care efectul său este anihilat de creșterea economisirii private și/sau creșterea ratelor dobânzilor. Această situație impune ca autoritățile fiscale să efectueze transferuri fiscale, iar băncii centrale să intervină pe piață la scara necesară pentru a preveni creșterea primelor de risc aferente împrumuturilor publice. De altfel, acesta este modul în care au acționat informal autoritățile UE pentru a face față șocului pandemic. Pe termen lung, se impune însă crearea unui cadru formal care să faciliteze coordonarea fiscal-monetară, în cazul în care această coordonare se dovedește necesară pentru a duce o politică de stabilizare eficientă¹⁶.

Problema este că o coordonare a politicilor fiscal-monetare, care ar reduce puterea de decizie a BCE, încalcă principiul independenței acesteia. Totuși, în măsura în care nu încalcă principiul dominanței monetare, consacrat prin TFEU, coordonarea este compatibilă cu independența BCE. Pentru realizarea practică a acestei coordonări, în literatură se propune înființarea unui organ consultativ, format din reprezentanți ai autorităților fiscale și monetare, care să analizeze situația și să formuleze recomandări facultative¹⁷.

O soluție radicală la problema coordonării politicii fiscal-monetare-fiscale ar fi autorizarea BCE să efectueze transferuri fiscale directe, în

¹⁵ O. Blanchard, Á. Leandro, J. Zettelmeyer, *Redesigning EU Fiscal Rules: From Rules to Standards*, PIIIE Working Paper 21-1, February 2021.

¹⁶ E. Bartsch, A. Bénassy-Quéré, G. Corsetti, X. Debrun, *It's all in the Mix: How Monetary and Fiscal Policies Can Work or Fail Together*, Geneva Reports on the World Economy 23, ICMB and CEPR, 2020.

¹⁷ L. Reichlin et al., op.cit.

maniera desemnată prin sintagma „elicopter cu bani”. După cum am arătat însă într-o altă lucrare, pe lângă problemele operaționale, această soluție incumbă numeroase riscuri economice și politice¹⁸.

1.2.3. Creșterea independenței financiare a Eurosistemului

Potențialul financiar al Eurosistemului depinde de gradul de capitalizare al fiecărei BCN, de regulile de constituire a capitalului acestora și de modul de repartizare a profiturilor lor¹⁹. În cazul în care politica monetară dusă la nivelul zonei euro provoacă pierderi mari și imtempestive, este necesară recapitalizarea de către statele membre atât a BCE, cât și a BCN. O asemenea operațiune trebuie efectuată în condiții bine precizate, care să garanteze că BCE se comportă prudent în gestionarea riscului aferent portofoliului său de titluri și că recapitalizarea sa nu este impusă de încetarea plăților unui stat membru. De exemplu, se poate crea un fond de investiții (plasament) prin care Eurosistemul să cumpere obligațiuni de stat. Contribuțiile la acest fond ar urma să fie repartizate pe BCN în funcție de obiectivele politicii monetare comune. În ceea ce privește profiturile și pierderile, acestea ar putea fi repartizate proporțional cu capitalul subscris de fiecare BCN la BCE și la amintitul organism de plasament colectiv.

1.2.4. Eliminarea restricțiilor care diminuează eficacitatea politicii monetare

Înlăturarea ambiguităților și întărirea siguranței juridice necesită interpretarea art. 123 din TFUE într-un mod care să țină seama de obiectivul BCE și de mecanismele care impun respectarea disciplinei

¹⁸ S. Cerna, Elicopterul cu bani: un mijloc miraculos de relansare a economiei? <http://www.contributors.ro/economie/elicopterul-cu-bani-un-mijloc-miraculos-de-relansare-a-economiei/>, <http://www.oranoua.ro/silviu-erna-elicopterul-cu-bani-un-mijloc-miraculos-de-relansare-a-economiei/>.

¹⁹ L. Reichlin et al., op.cit.

bugetare de către statele membre. Astfel, operațiunile BCE nu ar trebui considerate finanțare monetară, dacă, dar numai dacă, sunt respectate următoarele două condiții: 1) această instituție explică necesitatea operațiunilor respective pentru îndeplinirea mandatului său privind stabilitate prețurilor; și 2) cumpărările de obligațiuni nu înlătură presiunile exercitate de piață asupra statelor membre să ducă o politică bugetară sănătoasă.

O abordare similară poate fi folosită pentru verificarea respectării principiului proporționalității²⁰. Conform acestei abordări, în cazul în care măsurile de politică monetară sunt necesare pentru atingerea obiectivului BCE privind stabilitatea prețurilor, efectele lor redistributive nu constituie o încălcare a principiului proporționalității. Sarcina explicării clare a acestei necesități revine însă BCE (*probatio incumbit ei qui dicit, non qui negat*).

2. Regulile fiscale

2.1. Pactul de stabilitate și creștere

Regulile fiscale ale UE urmăresc atingerea a două obiective: 1) reducerea riscului unei crize a datoriei publice a unor state membre și evitarea dominanței fiscale asupra politicii monetare (prevenirea datoriei publice și deficitelor bugetare excesive – în limbajul TFUE); și (2) crearea unei marje de manevră suficient de mari pentru ca statele membre să poată duce politici fiscale anticiclice. Apartenența la zona euro sporește importanța ambelor obiective amintite, deoarece: a) criza datoriei publice a unui stat membru are aici externalități negative mai mari, deoarece poate forța *in extremis* statul respectiv să iasă din zona euro; b) politica fiscală este în acest caz singurul

²⁰ Această abordare se apropie de modul de interpretare a principiului proporționalității de către Curtea Europeană de Justiție. Interpretarea aceluiași principiu de către Curtea Constituțională a Germaniei este însă mai restrictivă.

instrument de stabilizare macroeconomică disponibil la nivelul statelor membre și, după cum am arătat, un instrument necesar adesea chiar și la nivelul zonei euro.

După introducerea lor în anii 1990, regulile fiscale – cunoscute sub denumirea generică de Pactul de stabilitate și creștere (*Stability and Growth Pact, SGP*) – au fost îmbunătățite și modificate de mai multe ori. În modul acesta, ele au devenit foarte complexe și greu de înțeles și de aplicat. De asemenea, în literatură se arată că acest proces de adaptare *ad hoc* nu a fost scutit de „erori grave”. Trebuie totuși spus că, deși au fost modificate în mai multe rânduri, regulile fiscale s-au bazat în permanență pe eșafodajul legal conceput pentru realizarea celor două obiective amintite anterior. Această bază legală a fost creată printr-un compromis politic, realizat în cursul negocierilor din etapa premergătoare semnării „Tratatului de la Maastricht”²¹.

Cadrul legal actual conține trei elemente²²:

- 1) „Valorile de referință” menționate în articolul 126 alineatul (2) din TFUE și prevăzute concret în art. 1 din Protocolul (nr. 12) privind procedura aplicabilă deficitelor excesive: 3% și 60% din PIB pentru deficitul bugetar și, respectiv datoria publică.
- 2) Procedurile și regulile de ajustare fiscală aplicabile în cazul depășirii valorilor de referință prevăzute în art. 126 din TFUE.
- 3) Modalitatea de aplicare bazată pe mai mulți factori: 1) influența exercitată de către statele membre asupra statului în cauză; 2) presiunea exercitată asupra statului nediligent de către instituțiile europene și de mecanismele pieței; și 3) posibilitatea aplicării unor sancțiuni financiare. Respectarea regulilor fiscale nu este impusă, deci, prin procedura valabilă în cazul încălcării

²¹ M. Brunnermeier, H. James, J. Landau, op. cit.

²² L. Bini-Smaghi, T. Padoa-Schioppa, F. Papadia, *The transition to EMU in the Maastricht Treaty, Essays in International Finance*, No. 194, Princeton University, 1994, p. 27-31.

TFUE, ci prin alte modalități, care conferă instituțiilor însărcinate cu aplicarea lor – Comisia Europeană, care propune sau recomandă și Consiliul European, care decide – o considerabilă putere discreționară.

Acest sistem a fost contestat în repetate rânduri, deoarece s-a constatat că impune restricții politicii fiscale atunci când nu ar trebui – cu o rigoare totuși insuficient de mare pentru a stopa creșterea deficitelor bugetare în perioadele de recesiune –, dar nu prevede asemenea limitări în cazul în care acestea sunt realmente necesare (permițând, deci, politici fiscale prociclice). De aceea, regulile au fost modificate de două ori (în 2005 și 2011), iar apoi completate printr-un nou tratat interguvernamental: Tratatul privind stabilitatea, coordonarea și guvernanta în cadrul Uniunii Economice și Monetare (*Treaty on Stability, Coordination and Governance in the Economic and Monetary Union*), cunoscut și sub denumirea de Pactul Fiscal European (2016). Aceste modificări succesive au încercat să rezolve amintitele puncte slabe ale Pactului fiscal și să adapteze regulile și procedurile sale la diverse situații concrete, apărute ulterior. Mai precis, aceste amendamente au constat în introducerea ajustării ciclice a variabilelor (2005), atenuarea aplicării discreționare a regulilor (2011) și completarea lor cu un mecanism de garantare suplimentar (2012).

Trăsătura comună a tuturor acestor modificări și completări este că nu au încălcat principiul uniformității valorilor de referință pentru deficitul bugetar și datoria publică (și nici nivelul acestora), referențiale valabile pentru toate statele membre. Ele au constituit mai degrabă încercări de ajustare a elementele (2) și (3) ale compromisului de la Maastricht, lăsând însă neschimbate filozofia tratatului și elementul concret (1) menționat mai sus.

Deosebirea esențială între dezbaterea actuală cu privire la reforma Pactului fiscal și discuțiile anterioare în legătură cu acest subiect este că, în prezent, se contestă atât principiul limitării deficitului bugetar și a datoriei publice, cât și aplicarea uniformă a valorilor de referință

tuturor statelor membre și mărimea lor numerică (3% și 60% din PIB). În prezent, concepția dominantă (deși nu consensul) este că eterogenitatea statele membre face ca valorile de referință imuabile – și în special nivelurile lor actuale – să fie greu de justificat și, probabil, contraproductive.

Principalele motive invocate sunt următoarele:

- 1) Valorile de referință ale deficitului bugetar și datoriei publice, invariante în raport cu țara și factorul timp, nu oferă informații relevante pentru aprecierea măsurii în care datoria publică a unei țări poate fi susținută. Posibilitatea susținerii datoriei publice depinde de foarte mulți factori, cum ar fi, de exemplu, deficitele și excedentele bugetare primare viitoare, ratele dobânzilor, rata creșterii economice pe termen lung, mărimea impozitelor, istoricul fiscal al fiecărei țări și, în ultimă instanță, politica și instituțiile naționale. Acțiunea conjugată a acestor factori este însă mult prea complexă pentru a fi reflectată de referențialele amintite.
- 2) Încercarea de a lua în considerare aceste informații suplimentare prin elementul (2) al Pactului de stabilitate și creștere (Procedurile și regulile de ajustare fiscală aplicabile în cazul depășirii valorilor de referință) este sortită eșecului, deoarece reformele necesare impun schimbări mult mai profunde și mai complexe decât cele prevăzute de actualele proceduri. În plus, aceste reforme implică previzionarea deficitelor și excedentelor bugetare structurale, care sunt variabile economice instabile și greu de prevăzut. Ca urmare, aprecierea eronată a posibilității de susținere a datoriei publice poate duce la politici economice greșite și la consecințe negative persistente²³.

²³ G. Claeyns, Z. Darvas, A. Leandro, A proposal to revive the European fiscal framework, Bruegel Policy Contribution, No. 7, 2016; A. Fatas, Fiscal Policy, Potential Output, and the Shifting Goalposts, IMF Economic Review, 67, 2019.

3) În condițiile perioadei postpandemie, în care riscul reinflamării inflației a rămas relativ redus, a crescut mărimea medie a deficitelor bugetare și a datoriei publice ale statelor membre, precum și abaterile de la aceste mărimi medii. Ca urmare, menținerea și aplicarea unor valori de referință pentru deficitul bugetar și datoria publică uniforme pentru toate statele membre, conjugată cu existența unor reguli de ajustare de o complexitate scăpată de sub orice control, împiedică stabilizarea macroeconomică și poate duce la stagnare economică prelungită.

Problema menționată la pct. (3) poate fi soluționată simplu prin majorarea valorilor de referință ale deficitului bugetar și datoriei publice și prin menținerea în vigoare a principiului că valorile de referință odată reajustate se aplică tuturor statele membre UE. Rezolvarea problemelor (1) și (2) necesită însă reforme mai profunde.

2.2. Un nou cadru fiscal european

Propunerea cea mai radicală este renunțarea completă la reguli fiscale în formă numerică²⁴. Conform acestei abordări, prevederile tratatului referitoare la evitarea deficitelor bugetare excesive ar urma să fie interpretate ca obligații asumate de statele membre să opereze ajustări bugetare în cazul în care datoria publică devine nesustenabilă, nu ca angajamente de nu depăși anumite plafoane. Apariția acestei necesități și a programelor de ajustare fiscală aferente vor fi evaluate printr-o procedură comună de instituții naționale independente și/sau de Comisia Europeană. Nerespectarea recomandărilor Comisiei va fi sancționată fie printr-o variantă a actualei proceduri aplicabile deficitelor excesive (care poate duce la amenzi aplicate de Consiliu), fie prin înlocuirea acesteia cu procedura aplicabilă în caz de încălcare a tratatului (i. e. sesizarea Curții de Justiție Europene, care în prezent este exclusă de art. 126 alineatul [10] din TFUE). Adepții acestei propuneri argumentează că flexibilitatea standardelor

²⁴ O. Blanchard et al., op. cit.

necesită o justiție independentă atât pentru stabilirea limitelor de permisivitate ale standardelor, cât și pentru a aplica standardele în mod credibil.

O abordare mai puțin radicală este menținerea valorii de referință a datoriei publice (și, eventual, a deficitului bugetar), precum și a unei reguli fiscale care să guverneze reglarea abaterilor de la aceste valori, însă renunțarea la principiul că aceste plafoane trebuie să fie identice pentru toate statele membre și pentru toate timpurile²⁵. În această concepție, faptul că datoria publică a unui stat poate fi susținută arată că guvernul și-a stabilit o țintă realistă pentru datoria sa pe termen mediu. Realismul acestei ținte ar fi evaluat, într-o primă etapă, de către instituțiile financiare naționale, pe baza unei metodologii comune, iar în etapa a doua, de către Comisie. În final, ținta ar fi aprobată (sau respinsă) de către Consiliu și ar servi drept reper pentru dimensionarea veniturilor și cheltuielilor bugetului de stat (excluzând, deci, stabilizatorii bugetari automați). Impunerea îndeplinirii acestor obligații s-ar face prin procedura privind deficitul excesiv declanșată de o încălcare vădită a regulii referitoare la veniturile și cheltuielile publice specifice țării în cauză.

A treia variantă, care reflectă în mare măsură propunerile Consiliului bugetar european (*European Fiscal Board*, EFB), constă în menținerea actualelor valori de referință ale deficitului bugetar și datoriei publice, deoarece acestea constituie „puncte focale pentru factorii de decizie și publicul larg”²⁶. S-ar flexibiliza însă mult alegerea căilor de convergență înspre aceste obiective prin unul sau altul din următoarele mecanisme:

²⁵ P. Martin, J. Pisani-Ferry, X. Ragot, A new template for the European fiscal framework, <https://voxeu.org/article/new-template-european-fiscal-framework>, 26 May 2021.

²⁶ EFB, Assessment of EU fiscal rules with a focus on the six and two-pack legislation, August 2019, p. 92.

- a) Stabilirea unui ritm de ajustare a abaterilor de la valorile de referință ale deficitului bugetar și datoriei publice specific țării în cauză și revizuirea periodică a acestui indicator. Mecanismul este descris amănunțit în Raportul Consiliului Bugetar European 2020 și este preconizat și de unii specialiști independenți²⁷.
- b) Analizarea sustenabilității datoriei publice și utilizarea rezultatelor acestei analize pentru a stabili dacă deficitul bugetar sunt „excesive”, adică dacă statul în cauză respectă disciplina financiară, deși depășește valorile de referință de 3%, respectiv 60% din PIB. În plus, analiza posibilității susținerii datoriei publice poate avea un rol mai mare în determinarea ajustărilor necesare și a ritmului acestora.
- c) Extinderea și definirea adecvată a „clauzei generale de salvare a Pactului de stabilitate și creștere”, introdusă în 2011 și activată de Comisia Europeană în martie 2020. Această clauză permite „o abatere temporară coordonată și ordonată de la cerințele normale pentru toate statele membre într-o situație de criză generalizată cauzată de o recesiune economică severă a zonei euro sau de UE în ansamblu”²⁸.

Toate aceste propuneri de reformă necesită modificarea legislației secundare a UE, care stă la baza Pactului de stabilitate și creștere. Este necesară, de asemenea, modificarea Pactului fiscal, care, împreună cu alte reglementări ale UE, consacră regula după care o datorie publică ce depășește valoarea de referință de 60% trebuie redusă „cu o rată medie de o douăzecime pe an, ca rată de

²⁷ EFB, Annual Report 2020, p. 85-95; P. Martin et. al., op. cit.

²⁸ Comisia Europeană, Comunicare de la Comisie către Consiliu privind activarea clauzei generale de salvare a Pactului de stabilitate și creștere, Bruxelles, 20.3.2020, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A52020DC0123>.

referință”²⁹, precum și a legislației naționale introduse în conformitate cu aceste prevederi.

3. Transformarea programului *NextGenerationEU* într-un instrument fiscal permanent

3.1. Componentele programului NextGenerationEU

Decizia de a nu crea o capacitate fiscală comună la nivelul zonei euro a avut implicații semnificative asupra politicii macroeconomice și, indirect, asupra politicii monetare a BCE și poziției internaționale a euro. Această problemă a fost sesizată de către mulți economiști și alți experți atât înainte, cât și după introducerea euro³⁰.

Lansarea, în primăvara anului 2020, a Planului de relansare european (*NextGenerationEU*, NGEU) a constituit o inițiativă inovatoare, menită să răspundă unei recesiuni economice severe și unei amplificări fără precedent a riscurilor cu care se confruntă UE și zona euro. Apărut la mai puțin de un deceniu de la criza zonei euro, șocul pandemic a fost un alt factor de adâncire a divergențelor între țările europene. Acest din urmă șoc, manifestat inițial în Italia și Spania (și cu forță mai mică în Germania), a amenințat să agraveze situația țărilor deja slăbite de criza euro și lipsite de spațiul de manevră bugetară necesar pentru a face față consecințelor sociale ale pandemiei.

²⁹ Consiliul European, Tratatul privind stabilitatea, coordonarea și guvernarea în cadrul Uniunii Economice și Monetare, p. 5,

<https://www.consilium.europa.eu/media/20391/st00tscg26-ro-12.pdf>

³⁰ European Commission, Report of the Study Group on the Role of Public Finance in European Integration, Volume 1: General Report, 1977; European Council, Report on economic and monetary union in the European Community, Committee for the Study of Economic and Monetary Union, 1989; M. Draghi, Unemployment in the euro area, speech at the Annual central bank symposium in Jackson Hole, 22 August 2014; etc.

Prin implementarea unui sprijin fiscal direct, completat cu credite acordate statelor membre UE, programul *NextGenerationEU* (NGEU) a depășit propunerile anterioare ale economiștilor și a înlăturat tabuurile politice pe care experții oficiali și politicienii le credeau intangibile. Mai mult, noua inițiativă a deblocat o dezbatere stagnantă de mai multă vreme despre crearea unei capacități fiscale comune și despre viitoarele politici ale UE în sens mai larg.

La nivelul UE în ansamblul său, NGEU este totuși o componentă relativ limitată a unui plan de măsuri pentru sprijinirea statelor membre să facă față pandemiei. Astfel, subvențiile (granturi – în limbajul programului), în valoare de 390 miliarde euro, finanțate prin împrumuturi contractate pe piața de capitaluri în numele UE, se ridică la 2,8% din PIB-ul UE înregistrat în anul 2019, iar vărsarea sumelor respective statelor beneficiare este eşalonată pe cinci ani (2021–2026). La apogeu (2023-2024), plățile cu titlu de subvenții se ridică la 0,7% din PIB-ul UE³¹. Mărimea acestor sume reprezintă totuși o mică parte din suma cheltuită de statele membre pentru a face față pandemiei și o fracțiune încă și mai mică din cheltuielile pe care le va face în același scop guvernul SUA. Din punct de vedere macroeconomic, NGEU nu schimbă, deci, regulile jocului.

Cu toate acestea, subvențiile prevăzute în cadrul NGEU sunt importante prin prisma unor state membre: în anul de vârf, acestea vor depăși 3% din PIB-ul anual al Croației, 2,5% din cel al Bulgariei și Greciei, 1,5% din cel al Letoniei, Portugaliei, României și Spaniei și 1% din cel al altor câtorva țări. Rezultă că NGEU echivalează cu o importantă redistribuire de resurse finanțată prin împrumuturi publice contractate la nivel european și realizată în favoarea unor state membre mai puțin dezvoltate și cu acces mai redus pe piața financiară internațională.

Mai mult, unele țări beneficiază de subvenții NGEU concomitent cu împrumuturi primite de la UE (prin NGEU sau prin alte programe,

³¹ Z. Darvas, Next Generation EU payments across countries and years, Bruegel Blog, 12 November 2020.

cum ar fi, de exemplu, Instrumentul european de sprijin temporar pentru atenuarea riscurilor de șomaj într-o situație de urgență, *The European instrument for temporary Support to mitigate Unemployment Risks in an Emergency*, SURE) și cu accesul la alte surse de finanțare. Însă, dincolo de subvenții și de împrumuturi relativ mai ieftine, importanța NGEU rezidă în aceea că el constituie un cadru unitar pentru măsurile de redresare luate de guvernele statelor membre, precum și un semnal pozitiv pentru investiții și planuri de reformă mai ample.

Principalele argumente pe care se bazează afirmația că NGEU constituie o inovație majoră prin prisma continuării unificării europene sunt următoarele:

- 1) Efectuează transferuri de resurse importante în favoarea statelor membre mai puțin dezvoltate. Acest lucru contrastează frapant cu respingerea politică a „unificării transferurilor” din timpul crizei euro din anii 2008-2009.
- 2) Implică finanțarea de către UE a cheltuielilor bugetare a unor state membre, cheltuieli implicate în mare măsură de achitarea sarcinii datoriei publice (rate scadente plus dobânzi), ceea ce nu s-a mai întâmplat niciodată și, în general, a fost considerată imposibilă.
- 3) Sporește volumul resurselor proprii ale UE susceptibile a fi utilizate pentru rambursarea împrumuturilor publice ale statelor membre. Această decizie reprezintă o altă suspendare a unui consens european predominant până acum.

Deși transferuri de resurse prin bugetul UE au existat și în trecut, finanțarea cheltuielilor publice ale statelor membre prin împrumuturi contractate în nume propriu de UE se abate de la interpretarea tradițională a prevederilor legale, după care, la nivelul UE, nu pot exista cheltuieli finanțate prin împrumuturi publice, deoarece bugetul UE trebuie: (a) să cuprindă toate veniturile și cheltuielile acesteia (principiul universalității); (b) să fie echilibrat *ex ante*; și (c) să fie stabilit prin cadrul financiar multianual al Uniunii (art. 310 și 312 din TFUE).

După părerea noastră, importantă este mai ales nerespectarea restricției de la pct. (b). Într-adevăr, UE s-a împrumutat și până acum pe piața de capital internațională, de exemplu, pentru a refinanța creditele condiționate, acordate împreună cu Banca Mondială și FMI, pentru acoperirea deficitului balanței de plăți al unor state membre sau al unor țări terțe. Însă, UE nu s-a putut împrumuta pentru a-și finanța propriile cheltuieli bugetare.

Cu toate acestea, trebuie subliniat că NGEU este un program de subvenționare a investițiilor statelor membre extrabugetar, excepțional și limitat în timp. Implementarea sa nu afectează bugetul anual al UE, așa cum este definit acesta prin TFUE.

Cadrul legal a NGEU constă în trei componente:

1) *Majorarea excepțională a volumului resurselor UE de natură să-i permită să facă față șocului pandemic.* Această decizie a fost luată în baza art. 311 din TFUE, care prevede că se pot introduce noi genuri de resurse proprii; ea a necesitat acordul unanim și ratificarea sa de către toate statele membre. Măsura luată în acest mod remarcabil a sporit volumul resurselor UE susceptibile a fi utilizate pentru rambursarea de împrumuturi publice, contractate în scopul finanțării subvențiilor și creditelor acordate statelor membre.

2) *Alocarea de fonduri corespunzătoare noului instrument de redresare extrabugetar, în spiritul solidarității dintre statele membre – principiu prevăzut de art. 122 din TFUE.* Interesant este că noul Mecanism de redresare și reziliență (*Recovery and Resilience Facility, RRF*) nu este o simplă componentă tehnică a NGEU, ci un instrument fiscal independent, care prevede în detaliu condițiile de politică macroeconomică, fiscală și sectorială ce trebuie îndeplinite pentru accesarea sa, respectiv modul în care se fac decontările în funcție de îndeplinirea jaloanelor și a țintelor convenite³².

³² Art. 122 din TFEU autorizează Consiliul, la propunerea Comisiei, să adopte măsuri economice „în spiritul solidarității dintre statele membre, în special în cazul în care apar dificultăți grave în aprovizionarea cu anumite produse, în special în domeniul energiei” [122(1)], precum și să acorde asistență

3) *Efectuarea de transferuri către țările membre și acordarea de credite acestora prin programele UE și în conformitate cu procedurile acesteia*, pe baza art. 175 din TFUE, care obligă statele membre să-și coordoneze politicile economice pentru reducerea decalajelor dintre nivelurile de dezvoltare ale diverselor regiuni și rămânerii în urmă a regiunilor defavorizate, constituind baza legală pentru actualele „fonduri structurale” (Fondul European de Orientare și Garantare Agricolă, Fondul Social European, Fondul European de Dezvoltare Regională).

Resursele necesare pentru rambursarea împrumuturilor pe care UE le contractează în nume propriu pentru finanțarea acțiunilor prevăzute în NGEU provin din venituri proprii, care, deocamdată, nu sunt specificate (se discută despre taxa digitală, taxa pe carbon, veniturile din vânzarea certificatelor de emisii [ETS] și taxa pe tranzacțiile financiare), precum și, implicit, dar obligatoriu, din viitoarele contribuții bazate pe venitul național brut (VNB) ale statelor membre.

Această decizie implică, eventual, apariția unei datorii publice la nivelul statelor membre (în cazul în care resursele proprii ale UE nu sunt suficiente). Într-adevăr, dacă resursele proprii ale UE nu sunt suficiente, cele care garantează că UE își va rambursa împrumuturile sunt, în ultimă instanță, statele membre. Totuși, având în vedere că s-a ajuns deja la un acord politic asupra faptului că rambursarea împrumuturilor contractate în nume propriu de UE se va face în primul rând din noile sale resurse proprii, sarcina de rambursare nu a fost repartizată încă pe statele membre, deși, în conformitate cu regulile generale ce guvernează constituirea resurselor UE, acestea din urmă ar trebui să cunoască întotdeauna în mod precis și cu anticipație cheltuielile pe care urmează să le suporte.

Eficacitatea programului NGEU va depinde în mare măsură de viitoarea atitudine a guvernelor statelor membre. Investițiile

financiară în cazul în care un stat membru se confruntă cu dificultăți sau este serios amenințat de dificultăți grave, datorită unor catastrofe naturale sau unor evenimente excepționale situate în afara controlului său”. [122(2)].

finanțate de UE (prin subvenții sau granturi) sunt condiționate de efectuarea unor ample reforme interne, de respectarea principiilor buneii gestiuni financiare și ale statului de drept, de aplicarea „recomandărilor specifice fiecărei țări” elaborate de UE, precum și de respectarea prevederilor Pactului de stabilitate și creștere. Această multiplă interrelaționare echivalează cu o formă de condiționalitate complexă, prin care obținerea alocațiilor din partea UE este legată de adoptarea pe plan intern a unor măsuri pentru maximizarea rentabilității sociale a cheltuielilor de investiții.

Subvențiile și creditele acordate statelor membre în cadrul NGEU se deosebesc atât de sprijinul financiar tradițional, realizat prin fondurile structurale, prevăzute ca atare în bugetul UE, cât și de asistența financiară condiționată, oferită în cadrul mecanismului european de stabilitate, MES. Astfel, spre deosebire de fondurile structurale, statele membre beneficiază în cadrul NGEU de o anumită marjă de manevră în alocarea de fonduri unor proiecte specifice, însă eliberarea acestor resurse este condiționată de îndeplinirea unor criterii de performanță referitoare la indicatorii de referință și la rezultate (ținte). De asemenea, în loc de condiționalitatea generală, aplicabilă tuturor țărilor în cadrul programelor MES, forma mai ușoară și mai direcționată de condiționalitate prevăzută de NGEU acționează mai degrabă prin imbolduri (*nudges*³³), decât prin constrângeri. Acest *modus operandi* completează lista instrumentelor UE cu transferurile gratuite definitive (subvenții, granturi) și, deci, ar putea influența în mod durabil viitoarele politici macroeconomice ale UE.

Eficacitatea acestei forme de condiționalitate rămâne totuși o problemă deschisă. Cu toate că, la prima vedere, abordarea pare promițătoare, monitorizarea „țintelor și jaloanelor” din Planurile naționale de redresare și reziliență (de exemplu, PNRR-ul României

³³ În sensul dat acestui termen de R. Thaler (Comportament inadecvat: nașterea economiei comportamentale, Publica, București, 2015).

cuprinde 507 jaloane și ținte) se poate transforma într-un simplu exercițiu birocratic de bifare a unor rubrici dintr-un formular. De asemenea, eficacitatea unei asemenea condiționalități depinde în mare măsură de tipul de indicatori utilizați pentru exprimarea „țintelor și jaloanelor”, în special dacă acești indicatori sunt de natură cantitativă sau calitativă.

Un dezavantaj al NGEU este că alocă, dacă o face, puține resurse pentru finanțarea unor bunuri publice europene, cum ar fi, de exemplu, cercetarea și dezvoltarea de vaccinuri. Cu alte cuvinte, deși resursele sale sunt procurate la nivel unional, programul este dedicat finanțării unor cheltuieli considerate necesare la nivel național.

3.2. Reforme necesare și posibile

În perioada anterioară pandemiei Covid, au existat două concepții cu privire la viitorul finanțelor publice ale UE. Prima s-a concentrat pe crearea unui buget comun sau a unei „capacități fiscale” în scopul stabilizării zonei euro. Adepții acestei abordări au preconizat întocmirea unui buget comun, care să joace un rol stabilizator atât la nivelul economiilor naționale, afectate de anumite șocuri specifice, cât și nivelul economiei zonei euro, afectate de un șoc comun³⁴.

Dezbaterea cu privire la rolul bugetului comun în atenuarea perturbațiilor specifice unei anumite țări a fost declanșată de observația că bugetul federal al SUA acordă automat o compensație parțială pentru consecințele negative ale șocurilor specifice unui stat membru al federației americane. La rândul său, dezbaterea cu privire la stabilizarea la nivelul întregii zone euro a apărut ca urmare a observației că o politică monetară comună și politici fiscale diferite ale statelor membre nu constituie o combinație adecvată de politici (*policy mix*) la scara zonei euro, mai ales atunci când eficiența politicii

³⁴ X. Sala-i-Martin, J. Sachs, Fiscal federalism and optimum currency areas: Evidence for Europe from the United States, NBER Working Paper, 3855, 1991.

monetare este diminuată de dobânzile foarte mici³⁵. Ambele abordări s-au confruntat cu impedimentul reprezentat de faptul că UE nu poate institui impozite, astfel că au existat numeroase discuții cu privire la constituirea unor fonduri de urgență sau o combinație a acestor fonduri cu diverse genuri de credite.

A doua concepție a vizat finanțarea bunurilor publice la nivelul UE. Acest gen de finanțare este, prin natura, sa o funcție a finanțelor publice, care, în acest caz, este supusă restricției reprezentate de principiul echilibrului bugetar. Problema care s-a pus a fost dacă repartizarea cheltuielilor publice între statele membre corespunde ierarhizării competențelor între cele două nivele de luare a deciziilor: guvernele naționale și instituțiile comunitare. Elucidarea acestei probleme a generat o amplă discuție, încă neterminată, despre structura resurselor UE și posibilitatea de a crea noi resurse proprii, care să compenseze scăderea volumului resurselor proprii tradiționale, în special a veniturilor din taxele vamale³⁶.

NGEU a depășit ambele abordări. Astfel, având în vedere absența consensului cu privire la întocmirea unui buget al zonei euro, opțiunea (rațională) de a realiza un program la nivelul UE (27 de țări) mai degrabă decât la nivelul zonei euro (19 țări) a tranșat, probabil, disputa dintre susținătorii celor două concepții amintite. Ca urmare, Instrumentul bugetar pentru convergență și competitivitate (Budgetary Instrument for Convergence and Competitiveness, BICC), existent la nivelul zonei euro încă din iunie 2019, a fost inclus în NGEU.

Cu toate acestea, NGEU nu este un buget public propriu-zis, ci mai degrabă un instrument fiscal special, conceput pentru a face față

³⁵ Originea ideii se găsește într-un document oficial elaborat în 1977 (European Commission, Report of the Study Group on the Role of Public Finance in European Integration, Volume 1: General Report, 1977).

³⁶ European Commission, Future Financing of the EU: Final report and recommendations of the High Level Group on Own Resources, 2016.

unei situații de urgență. Trecerea la un buget propriu, finanțat din resurse proprii, dedicat finanțării programelor la nivelul UE și controlat de Parlamentul European, este mult mai controversată din punct de vedere politic și juridic, deoarece ar duce la o adevărată federalizare a UE. Așa cum preconizează, de altfel, mulți autori, printre care cunoscutul și controversatul economist francez T. Piketty și ceilalți semnatari ai „Apelului pentru transformarea Europei”³⁷.

În loc de această unificare fiscală și politică reală, care întâmpină încă reticiențe, s-ar putea lua deocamdată unele măsuri mai puțin ambițioase:

1) *Prelungirea scadenței datoriei publice contractate în cadrul NGEU*. Primul pas în această direcție este „rostogolirea” datoriei publice contractate în cadrul NGEU. Conform documentelor oficiale, rambursarea împrumuturilor contractate în nume propriu de UE va începe în 2027, iar Consiliul European a stabilit deja că termenul final pentru stingerea acestor datorii este sfârșitul anului 2058. Aceste decizii ar putea fi însă revizuite, mai ales dacă se va constata că pe piața financiară internațională continuă să existe o cerere semnificativă față de noile titluri emise de UE. Există deja o datorie supranațională a UE (datoria contractată de UE pentru finanțarea creditelor acordate țărilor terțe, datoria Băncii Europene de Investiții [*European Investment Bank, EIB*] și datoria MES) și este destul de puțin probabil că statele membre UE vor decide să ramburseze integral această datorie atât timp cât investitorii internaționali vor continua să considere că plasamentele în obligațiuni UE sunt atractive. La urma urmelor, datoria publică perpetuă se practică de mult timp în toată lumea³⁸.

O prelungire a scadenței datoriei NGEU ar eluda necesitatea găsirii unor noi resurse proprii. Consiliul European a decis la reuniunea sa din 17-21 iulie 2020 că UE trebuie să facă eforturi pentru crearea unor noi resurse proprii, dintre care câteva sunt

³⁷ T. Piketty ș.a., *Changer l'Europe, c'est possible!*, Éditions Points, 2019.

³⁸ D. Graeber, *Datoria. Primii 5000 de ani*, Editura Art, București, 2020.

menționate chiar în concluziile acestei ședințe³⁹. Veniturile aferente ar urma să fie utilizate, într-o primă etapă, pentru achitarea sarcinii datoriei contractate pentru finanțarea NGEU. Dintre aceste resurse potențiale, doar veniturile din vânzarea certificatelor de emisii (ETS) sunt semnificative, însă natura lor pigouviană⁴⁰ implică faptul că aceste venituri sunt, prin esența lor, temporare. Mai mult, chiar dacă s-ar dori găsierea unor noi resurse proprii, ar putea fi imposibil ca statele membre UE să accepte dimensionarea acestor resurse în funcție de mărimea sumelor necesare pentru rambursarea datoriei NGEU⁴¹. Căci, sporirea resurselor proprii determină creșterea corespunzătoare a contribuțiilor statelor membre, ceea ce s-ar putea dovedi greu de acceptat din punct de vedere politic. Posibilitatea „rostogolirii” datoriei NGEU, adică a prelungirii scadențelor sale sau a transformării sale în datorie perpetuă (fără termen), este, deci, reală.

2) *Crearea unor noi mecanisme de coordonare între UE și statele membre.* A doua posibilitate este construirea unor noi mecanisme de coordonare a politicii economice duse la nivelul UE și a politicilor aplicate de statele membre. Deoarece NGEU combină subvențiile și creditele acordate de UE cu acțiunile guvernelor statelor membre, condiționând accesul la cele dintâi de efectuarea unor reforme interne, acest program este susceptibil să introducă un nou *modus operandi* în setul instrumentelor de politică economică ale UE.

Astfel, acordarea de subvenții condiționate, prin care UE cofinanțează acțiuni de politică economică inițiate în mod coordonat de guvernele naționale, ar putea constitui un nou model de cooperare

³⁹ Consiliul European, Concluzii, <https://www.consilium.europa.eu/media/45138/210720-euco-final-conclusions-ro.pdf>.

⁴⁰ Un impozit pigouvian (pigovian), numit așa în onoarea economistului englez Arthur C. Pigou, care a avut contribuții majore la elaborarea teoriei externităților, este un impozit menit să internalizeze costul social al activităților economice, mai ales cele generate de poluare.

⁴¹ C. Fuest, J. Pisani-Ferry, Financing the EU: New Context, New Responses, Report to the ECOFIN Council, EconPol Policy Report, 2020.

verticală între nivelurile de decizie în cadrul UE. Domeniile în care acest model este susceptibil a fi aplicat sunt, de exemplu, generația următoare de „fonduri structurale”, precum și tranziția verde și digitală.

O abordare similară poate fi utilizată pentru acordarea unui tratament fiscal preferențial acelor investiții ce contribuie la realizarea în comun a anumitor obiective. Statele membre ar putea fi autorizate, de exemplu să se împrumute peste limitele standard pentru finanțarea anumitor programe de interes comun european, cu condiția ca datoria lor publică să poată fi susținută.

3) *Crearea unui mecanism de finanțare permanent.* Principala întrebare este totuși dacă împrumuturile contractate în nume propriu de UE în scopul finanțării subvențiilor acordate statelor membre (ca în cazul NGEU) sau a investițiilor efectuate la nivelul UE pot fi practicate din nou în cazul unor șocuri adverse puternice sau a unor nevoi deosebit de presante. De aceea, a treia opțiune complementară ar fi utilizarea modelului NGEU pentru crearea unui mecanism fiscal permanent, care să facă parte din setul de instrumente „standard” al UE. Spre deosebire de un buget propriu-zis, acest nou instrument fiscal nu ar finanța cheltuielile curente. El ar fi utilizat doar dacă și doar atunci când un nou șoc sau o nouă provocare comună ar necesita aplicarea unui program finanțat prin datorii contractate la nivelul UE.

Din punct de vedere economic, un asemenea instrument nu ar servi, probabil, pentru absorbția unui șoc ciclic. El ar fi mai degrabă un mijloc de finanțare a investițiilor și a reformelor din statele membre, care se confruntă cu probleme grave (din cauza dezastrelor naturale sau a șocurilor geopolitice). S-a decis deja că instrumentul de sprijin condiționat numit Mecanismul de redresare și reziliență (RRF) este un mecanism permanent. Dacă împrejurările o impun, acest precedent poate fi invocat pentru crearea unei facilități de

finanțare permanente, cu condiția, desigur, să se găsească resursele necesare.

Mecanisme similare pot fi utilizate pentru finanțarea unor acțiuni comune speciale sau de natură structurală (cum ar fi, de exemplu, programe de investiții comune pentru tranziția verde, programe excepționale de cercetare și dezvoltare tehnologică, inițiative comune de securitate etc.). Astfel, dacă sunt justificate de natura programului respectiv și de existența unor puternice efecte pozitive trans-frontaliere (deoarece acțiunea unui stat membru contribuie la obiectivele comune), investițiile în interiorul statelor membre ar putea fi finanțate dintr-un fond de investiții comun – instituție financiară bine cunoscută –, care să se împrumute în nume propriu pe piața de capital internațională și să transfere resursele procurate în modul acesta statelor membre, cu sau fără redistribuire. Aceeași metodă s-ar putea aplica în cazul investițiilor efectuate direct la nivelul UE.

Mecanismul descris succint mai sus ar putea fi activat în anumite condiții predefinite: a) macroeconomice, atunci când este necesară o acțiune fiscală susținută pentru completarea măsurilor de politică monetară, însă statele membre nu doresc sau nu pot contribui în mod coordonat la această acțiune; b) structurale, atunci când anumite programe specifice pe termen lung sau de interes european trebuie realizate la nivel național sau la nivelul UE. Oricum, procedura de declanșare a mecanismului trebuie definită *ex ante* astfel încât să cuprindă atât condițiile macroeconomice și structurale, cât și regulile de luare a deciziilor.

În mod ideal, ar fi definită cu anticipație, de asemenea, funcționarea mecanismului de finanțare. După luarea deciziei de activare a mecanismului, resursele proprii ale UE (dacă s-au alocat) sau contribuțiile statelor membre (în caz contrar) ar putea fi alocate unui fond de investiții (de plasament) sau, alternativ, ar putea fi accesate automat.

4. Concluzii

În succesiunea de crize din ultimele două decenii, sistemul economic și politic al UE a dovedit o remarcabilă capacitate de adaptare. El a supraviețuit crizei zonei euro, deși la un moment dat părea că se destramă (Brexit). Și, cu toate că a fost conceput în condițiile unei inflații ridicate și ale unor dobânzi mari, sistemul monetar-fiscal al zonei euro s-a dovedit capabil să facă față unei inflații reduse și unor dobânzi mici.

Flexibilitatea nu constituie însă o justificare pentru amânarea *sine die* a finalizării unificării europene. În legătură cu toate cele trei probleme examinate în această lucrare – relația dintre politica monetară și politica fiscală, regulile fiscale ca atare și posibilitatea transformării programului NGEU într-un instrument fiscal permanent –, concluziile sunt similare: sistemul actual este pe cale să-și atingă limitele. Inovațiile politice și legislative imaginate ca răspuns la evenimentele apărute până acum au fost relativ eficiente din punct de vedere economic, însă nu constituie strategii optime. Au apărut în schimb probleme noi, care necesită o abordare fundamental diferită. Din punct de vedere legal, s-au găsit soluții pentru a permite adoptarea unor măsuri politice a căror necesitate, în împrejurări deosebit de nefavorabile, nu a fost prevăzută de autorii tratatelor UEM. Însă, tocmai această flexibilitate ridică problema oportunității menținerii limitelor impuse în trecut unor asemenea politici. În plus, sesizările adresate curților constituționale naționale creează inevitabil un grad de incertitudine juridică, ceea ce determină, la rândul său, o accentuată incertitudine economică și politică.

Majoritatea reformelor discutate în această lucrare nu necesită modificarea tratatelor UE (deși implică modificarea legislației secundare și a Pactului fiscal). În ceea ce privește politica monetară și politicile fiscale naționale, unele clarificări și amendamente ar fi neîndoios utile, însă nu sunt indispensabile, deoarece, la modul

fundamental, dispozițiile din tratatele existente sunt valide. Regulile fiscale, în particular cele referitoare la valorile numerice de referință ale deficitului bugetar și datoriei publice, pot fi modificate prin procedurile prevăzute în tratatele existente, de exemplu, prin procedura legislativă specială prevăzută de art. 126, al. (14) din TFUE. În general vorbind, dacă statele membre cad de acord cu privire la aceste schimbări, unele îmbunătățiri semnificative ale modului de organizare și funcționare a UE pot fi aduse chiar și pe baza tratatelor existente.

Singura problemă care necesită modificarea TFUE este crearea unei „capacități fiscale comune” la nivelul zonei euro. UEM ar putea face față mai bine provocărilor viitoare, dacă ar avea un buget comun, în care să se prevadă venituri proprii suficiente și care să nu fie supus cerinței de a fi în permanență echilibrat. Motivele pentru care nu există încă un asemenea buget sunt, în ultimă instanță, de natură politică. Restricțiile legale actuale sunt rezultatul mai degrabă al reticiențelor statelor membre de a face încă un pas înspre federalismul fiscal, decât al unei imposibilități obiective de a merge mai departe pe calea unificării europene. Din cauza acestei atitudini politice ezitante, crearea unei „capacități fiscale comune” nu este încă fezabilă, iar mai realistă este propunerea transformării NGEU într-un instrument fiscal permanent, care să fie activat în situații excepționale prin mecanisme prevăzute *ex ante*.

Deși limitate, reformele propuse pot constitui repere pentru transformarea UE în direcția finalizării unificării europene. După părerea noastră, Europa nu ar trebui să încerce să revină la „normalitatea” epocii de dinainte de recentele crize, ci să se pregătească pentru viitor: o lume în care independența și credibilitatea băncii centrale rămân esențiale, însă gama măsurilor politice necesare s-a lărgit considerabil; în care amenințarea cu apariția unor crize ale datoriei publice a sporit, din cauza creșterii volumului acestui tip de datorie, însă stabilizarea macroeconomică necesită în

permanență sprijin fiscal; în care riscurile de natură financiară, de sănătate, climatică sau geopolitică se materializează mult mai des și necesită răspunsuri extraordinare ș.a.m.d.

Stabilitatea și funcționalitatea cadrului monetar și fiscal al zonei euro constituie condiții importante pentru prosperitatea comună a popoarelor europene. Aceste caracteristici reprezintă, de asemenea, ancore pentru viitoarele reforme și evoluții instituționale la nivelul UE și al statelor membre. Cu alte cuvinte, crizele multiple – a sănătății, a schimbărilor climatice, energetică, geopolitică etc. – impun construirea unor noi instituții la nivelul UE, care pot contribui la finalizarea unificării europene.

Partea a II-a:

**Megatendințe globale și
funcționarea pieței unice**

CAPITOLUL 6.

Maturizarea estului european în condițiile creșterii tendințelor centrifuge și naționalismului

Gabriela MIHAILOVICI

Realitatea este dură: avem un război în desfășurare care implică cele mai mari puteri ale lumii, creșteri ale prețului energiei și niveluri de inflație care erau de neconceput acum 12 luni; întrebările abundă cu privire la cât de departe merge Rusia cu escaladarea războiului și cât de persistent va și acest șoc pe măsură ce se apropie lunile de iarnă. Impactul, resimțit atât pe partea cererii cât și a oferte agregate, a generat un conglomerat de crize care vor defini megatendințele pieței unice. Dornbush (2000) spunea că elementele cheie pentru asigurarea prosperității unei țări sunt: banii obținuți pe căi sănătoase, piețele libere și... un pic de noroc (Dornbusch, 2000). Atunci când unul din aceste elemente se viciază sau, pur și simplu, consensul politic dispare, echilibrul prosperității se dereglează iar norocul nu mai este de partea celor puternici. Următorul an va testa unitatea dar și maturitatea UE. Iar modul în care UE iese din acest test va da semnal încotro se îndreaptă Proiectul European.

1. Ce s-a obținut până acum este o maturizare prin europeanizare?

Integrarea europeană a fost, și continuă să fie în ciuda războiului de la granițele UE, cel mai ambițios proiect european după cel de-al doilea război mondial. UE nu este un format unicat în istoria modernă

a Europei dar, ceea ce este particular Uniunii de acum este procesul de europenizare a statelor membre. Definită în sens larg ca o „adaptare a structurilor, a proceselor și a actorilor și nu înlocuirea a ceva vechi cu ceva nou, omogen, european” (Fink-Hafner, 2007), europenizarea s-a dovedit a fi un proces complex și de lungă durată care, în majoritatea statelor membre noi, s-a propagat pe trei canale: (i) *constructiv* (de construcție instituțională), (ii) *distributiv* (de diseminare informațională) și, (iii) de *instituționalizare* a regulilor formale și informale (de transpunere și implementare a acquis-ului comunitar¹).

Europenizarea prin construcție instituțională. La 15 ani de la aderare, în România, dar și în alte state membre, există domenii în care viteza de internalizare a politicilor europene și de implementare a instrumentelor aferente o ia înaintea construcției instituționale și a procesului decizional, ambele insuficient maturizate și emancipate să se adapteze din cauza necultivării intenționate a memoriei instituționale și pierderii practicii democratice de alternare a sistemelor politice și administrative. Cazul cel mai recent al elaborării PNRR este elocvent. Suplimentar, unele state membre, în special cele din ultimele trei valuri de aderare, încă mai păstrează practica politică facilă de a externaliza, în momente dificile economic și social, culpabilizarea problemelor naționale către instituțiile europene. Așa se face că, după aderare au devenit vizibile două falii: pentru eurosceptici, integrarea europeană este asociată unui proces de cedare de suveranitate către instituții europene și de influență permanentă a procesului decizional intern; pentru proeuropeni, aderarea la UE a marcat o adaptare *voluntară* la modele, norme și politici comunitare. Pentru primul caz, construcția instituțională și decizională trebuie să fie o competență exclusiv națională. Pentru al

¹ Definit aici ca „proceduri și paradigme de politici, stiluri, norme și bune practici care definesc și consolidează procesul politic și politicile UE și au capacitatea de a încorpora elementele distinctive, discursul, identitățile, structurile politice și politicile publice naționale” (Radaelli, 2003).

doilea caz, se asumă automat că integrarea întărește construcția instituțională și decizională în (aproape) orice situație. Există și punți de legătură între eurosceptici și proeuropeni cu privire la construcția instituțională: voința politică reglează viteza de europeanizare a statului.

Europeanizarea prin canalul distributiv. Posibilitatea de a dobândi resurse financiare (granturi și/sau împrumuturi distribuite prin CFM și, acum, prin MRR/PNRR) este motorul acestui canal de europeanizare. Odată cu aderarea la UE, fiecare stat membru a căpătat drepturi egale, fie că este creditor net sau debitor net la Bugetul Uniunii, de a accesa fondurile europene. Acest drept a venit însoțit de responsabilitate: respectarea unui set de condiționalități economice și politice. Conformitatea cu aceste reguli și standarde instituționale specifice depinde, în mare măsură, de viziunea politică privind adâncirea integrării în UE.

Așadar, europeanizarea prin acces la distribuția fondurilor europene a fost benefică acolo unde statul a fost suficient de matur să-și adapteze structurile instituționale și economice pentru a favoriza absorbția (de regulă, cazul statelor membru active (*policy makers*)), sau mai puțin benefică acolo unde statul s-a limitat la imitație, cum este cazul mării majorități a statelor membre (*policy takers*).

Europeanizarea prin canalul instituțional. Aprofundarea implementării acquis-ului comunitar și intensificarea rețelelor de interdependență pe piața unică au generat, începând cu anii '90, o estompare progresivă a granițelor funcționale ale UE. Guvernanța procesului de europeanizare s-a făcut, în cea mai mare parte, prin Metoda de coordonare deschisă (OMC², sau Open Method of Coordination) un

² Pentru prezentarea detaliată a metodei de coordonare deschisă se poate consulta Hodson și Maher (2001), Scott și Trubek (2002). În esență, OMC are patru elemente structurale: (i) un set de recomandări (*guidelines*) pentru statele membre, care includ obiective (*policy goals*) pe termen scurt, mediu și lung; (ii) indicatori calitativi și cantitativi, inclusiv valori de tip praguri (*benchmarks*); (iii)

instrument interguvernamental, de cooperare voluntară între statele membre, care contrastează cu metoda tradițională anterioară de leadership prin control și coerciție (deciziile se iau numai la vârf și se transmit către statele membre, fără consultarea neapărată a acestora).

În acest contrast s-a plasat și o temă îndelung controversată în spațiul public: *cum* se realizează europenizarea. Așa au apărut două mari puncte de vedere: pe de o parte, s-a combătut coordonarea de la Bruxelles, pe motiv că prioritizează implementarea politicilor europene și că mizează pe elemente de coerciție (sanctiuni sau penalizări). Pe de altă parte, acolo unde nu au existat instituții naționale solide, s-a ajuns la preluarea automată a logicii europene în logica națională. Ceea ce se spune mai puțin în discursul public este că, europenizarea prin canalul instituțional, are mecanisme de reglare care, însă, țin de voința politică și capacitate instituțională de negociere.

2. Cum au crescut tendințele centrifuge și cum s-a ajuns la naționalism – o posibilă explicație

Câteva tendințe centrifuge majore au zguduit Europa pe parcursul secolului XX și la începutul secolului XXI: (i) primul război mondial a divizat Europa și lumea industrializată; (ii) al doilea război mondial a confruntat puterile Axei (Germania și Italia) cu puterile aliate (Marea

recomandări europene necesare a fi transpuse în practică la nivel național și regional și, (iv) monitorizări periodice, evaluări și analize. Consiliul Uniunii Europene (sau Consiliul European) este coordonatorul european al întregului proces, iar cele 12 Consilii de Miniștri (Consiliul Ecofin de afaceri economice și financiare, la nivelul Uniunii Economice și Monetare), sunt responsabile cu stabilirea obiectivelor europene și a pragurilor (benchmark-urilor) individuale, la nivel de politici și, nu în ultimul rând, statele membre au sarcina de a implementa aceste recomandări, evident în funcție de specificul politicilor macroeconomice naționale și de prioritățile politice și de politici macro și micro economice (Hodson și Maher, 2001).

Britanie, Franța, Statele Unite); (iii) războiul rece și Cortina de fier au separat politic și ideologic Europa de est comunistă, dominată de URSS, de democrațiile capitaliste din Europa de vest, aliate cu SUA; (iv) 1989 și destrămarea URSS au creat premise pentru implementarea economiei de piață pe continentul european și, mai apoi, pentru unificare; (v) după un secol de diviziuni, 29 de state membre au unit UE ca o putere economică majoră a lumii, bazată pe economia de piață și legile capitalismului, rădăcini religioase creștine majoritare, grupuri lingvistice europene, un amestec unic de culturi dar și un fundal etnic divers, care a alimentat forțe centrifuge interne și care, în timp, a erodat și fragmentat unitatea UE; (vi) Brexit – începutul secolului XXI a pus greu la încercare cei 70 de ani de unificare europeană prin ieșirea benevolă a Regatului Unit din alianța cu UE; (vii) invadarea Ucrainei de către Rusia și confruntarea cu UE și celelalte puteri din G7.

Rezultatul tendințelor centrifuge s-a concretizat în multitudinea de cercuri concentrice care se formează încă din faza de preaderare, atunci când statele membre s-au angajat, *voluntar*, să transpună și să implementeze acquis-ul comunitar în legislația națională. Ulterior, pe măsură ce integrarea a avansat, rețeaua de cercuri concentrice s-a mărit sau s-a micșorat în funcție de voința politică națională de a continua cu europenizarea structurilor economice (forțele centripete) sau de a rămâne doar în limitele menținerii suveranității naționale (forțele centrifuge). Cel puțin patru factori au erodat echilibrul dintre tendințele centrifuge și cele centripete:

A] Plasarea suveranității pe lista publică de îngrijorări (suveranitate versus policentrism)

Poate factorul cel mai la îndemână în discursul public este teama de omogenitate și standardizare instituțională, socială, culturală etc. care, a fost interpretată, în anumite cazuri, în sens de asimilare. Cu cât aderarea s-a perpetuat, fie și prin imitație, în unele state membre (mai ales cele din Europa de est), cu atât a crescut re-atașamentul față

de identitatea națională și a favorizat anxietăți recurente cu privire la istoria trecută și prezentă. Nu e mai puțin adevărat că Europa are un trecut istoric îndelungat de balans între statul națiune și statul federativ. Dacă până în secolul al XVI-lea statul, cetatea, sau principatul erau, în linii generale, asimilate conceptului statal, de la Machiavelli încoace statul înseamnă reguli și norme de guvernare care separă etica de politică și semnifică o poziție stabilă și o formă de organizare politică permanentă, durabilă și continuă. Mai târziu, Richelieu aducea în politică un alt element fundamental: rațiune/interes de stat (*raison d' état*) care avea să atragă după sine reinterpretarea altor două concepte cheie pentru funcționarea sistemului relațiilor internaționale în următorii 300 de ani: suveranitatea de stat și echilibrul puterii, consfințite juridic prin pacea de la Utrecht (1713).

Statul, interesul de stat și echilibrul puterii continuă să fie, și astăzi, pilonii de bază ai funcționării Proiectului European: actorii politici naționali cedează, în numele rațiunii de stat, o parte din loialități, așteptări și activități către un centru de putere ce reunește instituții supra-statale care gestionează echilibrul puterii pe continentul european. Poate că ceea ce nu s-a explicat suficient în discursul public a fost/este faptul că, statele membre, ca state-națiune, devin parte egală și preiau atât beneficiile cât și puterea sistemului policentric din care fac parte³. Plasarea constantă pe lista de îngrijorări publice a suveranității naționale a intrat adesea, în ultimele două decenii, în contradicție cu avantajele apartenenței la policentrismul UE, mai ales în fostele state comuniste. Așa se explică apariția unor centre de putere regională care, deși au fost de acord să cedeze din suveranitate națională în mod *voluntar* ajung, acum să

³ Această idee se bazează pe teoria guvernării policentrice – guvernarea prin sisteme formate din mai multe centre decizionale – dezvoltată în cadrul așa-numitei Școli Bloomington de către Vincent and Elinor Ostrom, care au studiat modelele de guvernare de tip federalism sau guvernarea multi-stratificată și care au introdus ca element definitoriu guvernarea proprie, individuală (Ostrom și Ostrom, 1965).

conteste constant valorile europene dar niciodată resursele europene la care au acces egal, fie că sunt în poziția de debitor sau de creditor net la bugetul UE.

B] Utilizarea excesivă și unilaterală a conceptului de interes național

Al doilea factor vizează interpretarea unilaterală a interesului național. Deși forțele economice ale integrării au motivat statele-națiune ale UE să coopereze între ele, în unele cazuri, efectul a fost contrar, căci s-a ajuns la o supra-întrebuințare, în discursul public, a conceptului de interes național și de identitate națională, ceea ce a alimentat curentul populist-naționalist.

Ceea ce se spune mai puțin în discursul public este că „vreme de 300 de ani națiunile europene își bazează ordinea lumii lor pe un echilibru al intereselor naționale” (Ostrom și Ostrom, 1965). Conceptul interes de stat asociat, mai tot timpul, cu principiul echilibrului puterii a fost folosit adeseori în istorie ca un calcul rațional al raportului risc-beneficiu, mai ales atunci când nici un stat european nu și-a putut impune hegemonia. Așa se întâmplă și cu UE în prezent, când nici un stat membru, de unul singur, nu este suficient de puternic pentru a prelua integral controlul și pentru a-și impune propria voință în politicile europene: beneficiile asocierii depășesc, în unele cazuri, interesul național sau interesul de grup, dar și riscul promovării ambițiilor unui singur stat. Spre exemplu, Germania sau Franța dețin în prezent puterea de a influența instituțiile europene, dar nici una nu este suficient de puternică să asigure, de una singură, echilibrul în UE.

În acest context geopolitic extrem de complicat, se conturează o alternativă viabilă: numai unită și integrată, ca uniune politică, economică și monetară și fiscală, UE va putea continua să rămână o mare putere; împărțită în state naționale, fie ele și (foarte) puternice, preocupate de interese individuale, UE tinde să rămână: fie în umbra

eternei sale rivale, SUA și a noilor mari puteri (China, India), fie izolată – însă acest lux este mult prea costisitor pe termen lung.

C] Dificultatea de a ajunge la un echilibru al puterii între nevoia de consens național și polaritatea opiniilor exprimate în instituțiile europene

Acest al treilea factor a inhibat, în unele cazuri, maturizarea statului, mai ales în estul european. Faptul că fostele state comuniste au pierdut tradiția democratică de alternare a puterilor în stat și de păstrare a memoriei instituționale de la un ciclu electoral la altul, a agravat și mai mult relația asimetrică dintre necesitate și valori publice. Necesitatea, în acest caz, este cucerirea și consolidarea puterii politice la guvernare, iar valorile se bazează pe așteptările publicului pentru reforme și schimbare. Într-o astfel de conjunctură, echilibrul puterii a fost greu de atins pe termen mediu și lung; unul din momentele de echilibru a fost atunci când aderarea la UE a acționat ca un numitor comun între necesitate și valori și a generat teren fertil pentru creșterea încrederii în stat.

Pe de altă parte, UE are propriile sale probleme de fragmentare politică. Deși echilibrul puterii pare că se manifestă ca „o unitate în diversitate”⁴, în spatele acestui motto stă „un singur stat compus din mai multe provincii” sau ceea ce Voltaire și Montesquieu spuneau în secolul XVII: „starea de lucruri din Europa este aceea că toate statele depind unele de celelalte” (European Parliament, 2022c). Și în prezent sunt state membre care vor să fie puternice versus state membre care înțeleg că pot fi puternice doar prin solidaritate (Momoc, 2010).

Însă, ambele tabere ajung cu greu (uneori foarte greu) la un echilibru al puterii atunci când vine vorba despre viitorul Proiectului

⁴ De la expresia latină „in varietate concordia” care definește nu numai motto-ul UE, ci semnifică și diversitatea culturilor, a obiceiurilor, a credințelor și a limbilor, ca o garanție a păstrării identităților naționale.

European: cazul pozitiv s-a văzut în solidaritatea și viteza de adoptare și implementare a NGEU sau a rundelor succesive de sancțiuni împotriva Rusiei care au deschis calea spre mai multă autonomie politică, militară și energetică; cazul negativ s-a văzut la negocierea celei de a cincea runde de sancțiuni a UE împotriva Rusiei – ar trebui un stat membru să țină în suspans securitatea UE pentru a-și negocia dreptul de veto?

D] Limitele partizanatului în interesul național și interesul european nu sunt clar definite

Și nu în ultimul rând, naționalismul a fost alimentat și de dificultatea decidenților de a găsi dozajul optim între ce tip de valori promovează și, ce este necesar pentru a accede la putere. Democrația occidentală europeană a evoluat de la societăți eterogene către societăți omogene din punct de vedere cultural, lingvistic și social, puternic unite de un set comun de valori religioase-culturale-sociale-economice, de o istorie și de o limbă comună. Partidele politice, indiferent de doctrină, au preluat variante din acest set comun de valori prin care au stabilit (sau nu) limite ale partizanatului, iar prin votul democratic, s-a ajuns ca minoritatea politică de ieri să devină majoritatea politică de mâine și invers iar „politica consensului” să fie un concept cheie de mediere între interesul național și cel european. Un exemplu semnificativ este compromisul la care a ajuns Pierre Werner între cele două mari școli de gândire (economisti versus monetariști) și pe care s-a fundamentat construcția proiectului monedei unice.

Mai este posibil un consens wernerian în prezent, odată cu creșterea curentului naționalist? Cel puțin trei motive ar putea fi numitorul comun pentru reînțoarcerea la politica consensului între interesul național și interesul european: (i) pentru promotorii naționalismului – avantajul de a ceda către UE asumarea sarcinilor și a responsabilităților (*ownership*) privind atingerea obiectivelor și

țintelor în proiecte europene; (ii) pentru celelalte partide politice – ar coagula o voință politică necesară pentru colaborarea și cooperarea în interiorul Uniunii, deocamdată singurul creditor financiar net al marii majorități a statelor membre; și, (iii) pentru public – sentimentul apartenenței, în continuare, la beneficiile UE.

3. Câteva posibile megatendențe de reconfigurare a raporturilor de putere

A] Pierderea „dividendului păcii”

În primele zile ale războiului ruso-ucrainian s-a vorbit despre posibilitatea pierderii așa-numitului „dividend al păcii” obținut după 1989 – adică, acele câștiguri obținute în UE și pe plan global odată cu schimbarea destinației sumelor utilizate pentru înarmare în perioada războiului rece și care, după 1989, au generat un efect multiplicativ în bunuri publice de tip educație, cercetare, sănătate, cultură (Rogoff, 2022). Poate cel mai evident dividend al păcii în UE a fost europenizarea forței de muncă intra și extra-comunitare care, în ultimele trei decenii, a contribuit la scăderea inflației mondiale și, prin urmare, a ciclului de scădere a ratelor dobânzilor care a venit în tandem. Este posibil ca, odată cu influxul migratoriu uriaș în UE (chiar și pe termen scurt) și creșterea cheltuielilor pentru apărare și înarmare, acest dividend nu doar să se diminueze, dar să schimbe politica de redistribuire și rațiunea definirii bunurilor publice pentru UE: securitatea militară, securitatea energetică și alimentară au devenit, deja, priorități nu doar politice dar și de politici europene. Pe măsură ce cresc costurile și se adâncesc incertitudinile privind escaladarea războiului, crește riscul ca vechiul „dividend al păcii” să se transforme într-o taxă. Iată un motiv serios care îndeamnă la regândirea politicilor fiscale din zona euro și, în UE, în ansamblu. Iar de răspunsul la întrebarea: „ce fel de bunuri publice vor avea

întâietate la finanțare în statele membre?” poate depinde viitorul fiscal al UE.

B] Voința politică pentru modificarea Tratatelor europene?

Războiul a adus întrebări grele pentru cele trei instituții europene (PE, CE, Consiliu): ar trebui UE să aibă o politică externă și de apărare mai viguroasă? Ar putea, de exemplu, Ucraina să devină membră a UE fără modificarea TFUE? Cum se poate reforma UE? În primele săptămâni de la invadarea Ucrainei, UE s-a aflat în fața deciziei de a finanța, direct, operațiuni de apărare – subiect tabu până la data de 24 februarie. Există un set de instrumente la care CE a făcut apel până acum dar, în funcție de durata și gravitatea escaladării războiului, este posibil ca UE să nu dispună de instrumente și mecanisme de finanțare a Ucrainei, ceea ce, pe fond, ar conduce la discuția despre modificarea TFUE. S-a vehiculat această idee chiar și înainte de război⁵.

După invadarea Ucrainei de către Rusia, au fost cel puțin trei inițiative de coagulare a unei mase critice pentru abordarea acestei teme într-un cadru formal:

Prima inițiativă este de ordin instituțional și aparține unui grup de state membre (Germania, Belgia, Italia, Luxemburg, Țările de Jos și Spania identificate cu noul acronim CoFoU) care solicită înființarea unui nou grup de lucru ad-hoc și stabilirea unui proces interinstituțional de coordonare a celor trei instituții ale UE cu privire la modificarea TFUE.

⁵ De exemplu, în cadrul Conferinței privind Viitorul Europei (2022), una din recomandări, susținută de state din Europa centrală și de est, statele baltice și Danemarca, propunea modificarea TFUE în sensul de a include, printre altele, prevederi exprese cu privire la întărirea capacității de apărare a UE, dar și desființarea sistemului de veto în decizii de politică externă și de natura politicilor fiscale naționale.

A doua inițiativă este de ordin politic și aparține PE care solicită discutarea subiectului pe ordinea de zi a unui viitor Consiliu European. Deși rezoluția PE din iunie 2022 (vezi Rezoluția PE privind modificarea TFUE, 2022) a fost adoptată cu o majoritate de voturi, între timp, pericolul escaladării războiului a schimbat poziția unor state membre, care optează acum pentru sincronizarea revizuirii TFUE cu o viitoare extindere a UE.

Și nu în cele din urmă, recente propuneri de limitare graduală, în trepte, a regulii unanimității, aplicabilă doar în domenii tehnice specifice și în limite distincte de natură civilă, fără implicații militare sau de apărare, prin activarea clauzei de tip „Passerelle” – un mecanism care permite statelor să treacă de la votul unanim la votul majoritar în Consiliu, fără a fi nevoie de schimbarea TFUE (European Parliament, 2022a). Sunt state membre care vor ca acest tip de clauză să se aplice nu doar pentru apărare și securitate, dar și în decizii de politică fiscală, energetică și de nediscriminare; însă, și în acest caz, nu se garantează eliminarea blocajului, putând fi invocat interesul național.

C] Opțiuni de extindere a uniunii politice?

Președintele Emmanuel Macron și cancelarul Olaf Scholz sunt în favoarea extinderii UE dar au opțiuni diferite cu privire la reformarea instituțională profundă a Uniunii (dilema adâncire versus extindere are un istoric îndelungat). Provocările geopolitice actuale arată că este în interesul de stat al UE să mențină stabilitatea Proiectului European în interior și în exterior, cu vecinătatea, pentru ca, prin alinierea la standardele UE (grăbirea convergenței) să se limiteze puterea de influență unor state autoritare. Între timp, vecinii UE, dezamăgiți de procesele (prea) îndelungate de aderare la UE, caută alternative politice care să le întărească securitatea și stabilitatea.

C1] Propunerea Franței pentru o Comunitate politică europeană

Viziunea Franței cu privire la reformarea instituțională profundă a UE a fost prezentată de președintele Macron inițial de Ziua Europei, la Universitatea Sorbona (2017) (Macron, 2022) și, apoi, reiterată la Praga (2022): înființarea unui nou organism politic european: Comunitatea Politică Europeană (CPE). Proiectul CPE se dorește a fi mai degrabă un accelerator pentru statele care se află deja în diferite faze de pregătire a aderării la UE și nicidecum un substitut al aderării la UE. Pentru țările care nu doresc să adere la UE, CPE poate oferi un cadru – platformă de cooperare cu UE, în domenii specifice, inclusiv de acces la piața internă. Concluziile primei întâlniri a celor 44 de șefi de state și de guvern de la Praga sugerează că CPE ar putea începe ca un acord de tip „*soft law*” între UE și statele europene doritoare, care ar putea funcționa fără drept de veto în domenii relevante geopolitic care nu sunt încă de competența UE. Dacă s-ar opta pentru un CPE mai ambițios, atunci s-a putea colecta și oferi resurse financiare pentru o cooperare mai profundă în materie de energie și climă, securitate și apărare și convergență economică și socială (Bruegel, 2022).

C2] Propunerea Germaniei pentru o UE cât mai extinsă

Viziunea Germaniei cu privire la reformarea instituțională profundă a UE a fost prezentată de Cancelarul Scholz, la finalul lunii august 2022 (Scholtz, 2022): așa numitul concept de „UE a viitorului”. Germania optează pentru o UE care va integra până la nouă state membre de la granița de est (inclusiv țările din Balcanii de Vest, Ucraina, Moldova și Georgia), care-și va extinde zona de călătorie fără vize și care va revizui procesul decizional în toate domeniile, de la politică externă și până la impozitare. Însă, extinderea UE va fi însoțită de condiționalități care țin de finalizarea unor reforme profunde pentru UE, cum ar fi:

- Reforma regulilor fiscale: Germania este în favoarea unui acord european de scădere a nivelului datoriei;
- Reforma guvernantei UEM: Germania pledează pentru o trecere treptată de la consens la votul majoritar în toate domeniile de activitate;
- Reformarea sectorului militar: Germania este în favoarea continuării înarmării Ucrainei;
- Finalizarea formalităților care permit libera circulație a tuturor cetățenilor UE 27, fără un sistem de vize sau pașapoarte, prin formalizarea admiterii Croației, României și Bulgariei în zona Schengen;
- Permanentizarea condiționalității statului de drept de accesul la fondurile UE de redresare post-pandemie (MRR).

C3] Inițiativa Parlamentului European pentru liste transnaționale de vot la alegerile din 2024

Un prim pas pentru întărirea sistemului politic al Uniunii a fost făcut atunci când PE a ajuns la un acord politic istoric prin care cetățenii europeni vor vota pentru candidații transnaționali, pe liste comune. Astfel, la alegerile din 2024, cetățenii UE vor avea un al doilea vot pe care îl pot acorda partidelor UE pentru un total de 28 de locuri noi, în plus față de cele 705 locuri existente, care vor continua să fie ocupate prin circumscripții naționale sau regionale. Urmează ca PE să voteze acest acord politic, după care se va trece la votul statelor membre dar este nevoie de unanimitate în Consiliu (European Parliament, 2022b).

CAPITOLUL 7.

Capacitatea de funcționare a pieței unice versus economia verde

Gabriela MIHAILOVICI

Programul privind piața unică europeană a fost implementat în 1987 și a început să funcționeze efectiv în 1993 cu scopul de a face din UE un teritoriu fără frontiere interne și fără alte obstacole de reglementare în calea liberei circulații a mărfurilor, capitalului, cetățenilor și serviciilor. Privind în perspectivă, piața unică a fost un motor care a facilitat creșterea economică iar după pandemie, unul din pilonii care a stat la baza procesului de redresare, sperând că va asigura succesul tranziției verzi și a tranziției digitale a UE. Asta până la invadarea Ucrainei de către Rusia.

Când șocul geopolitic al războiului a lovit Europa, statele membre erau în poziții diferite de redresare economică post-pandemică, căci nu toate țările au suferit în același mod, nu toate structurile economice erau la fel de reziliente, nu toți cetățenii au avut la dispoziție aceleași resurse și, nu toate regiunile au putut reporni sectoarele economice în aceiași parametri. Evenimente de tip „lebedă neagră”, cum este cazul crizelor suprapuse din ultimii ani, arată că sunt afectate, deopotrivă, atât țări din afara zonei euro cât și țările cele mai dezvoltate din zona euro, ceea ce naște o întrebare legitimă: va fi necesară o regândire a mecanismelor de alocare și realocare a resurselor pe piața unică? Și dacă da, atunci noua schemă de realocare va putea să împiedice fragmentarea UE și să îmbunătățească funcționarea pieței unice?

Fragmentarea UE nu este o temă nouă: zona euro a fost de la bun început o zonă monetară în care a coexistat un grup eterogen de state membre, diverse din punct de vedere economic, social și cultural, dar, mai ales, fiscal-bugetar. Condiția acceptată de aceste state membre, la introducerea monedei unice și, mai apoi, la demararea proiectului pieței unice, a fost aceea ca statele membre mai sărace să accepte că pot atinge standardul de viață din statele membre mai bogate cu o creștere economică durabilă pe termen lung, prin câștiguri de competitivitate, fără a crește datoria suverană, deficitele gemene și dezechilibrele din economie; ulterior s-a văzut că acest tip de angajament nu a fost o garanție a atingerii nivelului de convergență reală din statele dezvoltate (Isărescu, 2015; Dăianu și alții, 2017). Ca atare, cele mai expuse la șocuri asimetrice (idiosincratice) au fost și sunt statele membre care au avut și au dezechilibre interne și externe majore provenite din diferențiale mari de competitivitate cuplate cu creșteri îngrijorătoare, pe termen mediu și scurt, a datoriilor suverane și a consumului, care fac nesustenabilă creșterea economică post-pandemică. Aceste state nu doar cresc eterogenitatea UE dar afectează și capacitatea de funcționare a pieței unice.

Există reglaje pentru aceste dezechilibre: deocamdată, zona euro are la îndemână doar o singură cale de reglare – politici ale pieței forței de muncă¹ și salariale care însă, pe termen mediu și lung, s-au dovedit a fi dureroase pentru populație, prin costurile sociale atașate. Dacă ar fi o uniune fiscală totală, atunci reglarea s-ar putea face prin alte două tipuri de instrumente: politici bugetare anticiclice (transferuri inter-temporale) și transferuri inter-regionale de la regiuni mai slab dezvoltate la cele puternic dezvoltate, în funcție de echilibrul dintre centralizare și descentralizare care să reflecte principiul subsidiarității politicii fiscal-bugetare naționale.

Trecutul UEM ne arată că, reglările prin devaluări interne (internal devaluation) au scos la iveală, de fiecare dată, aceeași realitate:

¹ Cel mai recent exemplu: decizia PE privind salariile minime adecvate pentru toți lucrătorii din UE (European Parliament, 2022b).

capacitatea de funcționare a pieței unice este profund afectată în absența unei uniuni fiscale adevărate; piața unică rămâne un proiect necesar construcției europene, dar nu și suficient pentru ca să împiedice adâncirea fragmentării UE (Dăianu și alții, 2017; European Parliament, 2022b; Larosiere, 2005). Capacitatea de funcționare a pieței unice depinde, așadar, atât de comportamentul cererii și ofertei agregate dar și de modul în care vor fi internalizate provocările viitoare (tranziția verde și digitală, în mod special).

1. Contextul macroeconomic și capacitatea de funcționare a pieței unice

Amploarea și simultaneitatea șocurilor care au urmat pandemiei fac și mai dificil de evaluat, pe termen mediu și lung, comportamentul cererii și ofertei agregate și, implicit, a capacității de funcționare a pieței unice.

Patru megatendințe ar putea afecta capacitatea de funcționare a pieței unice, simultan, din perspectiva cererii și a ofertei agregate:

- [A1] Incertitudini greu de comensurat care îngreunează acomodarea economiilor la șocuri asimetrice (idiosincratice)².
- [A2] Coabitarea dintre politica monetară și politica fiscală repune în discuție marjele de independență a băncilor centrale și avansul uniunii fiscale.
- [B1] Reziliența structurilor economice va conta tot mai mult în redresarea post-șoc.
- [B2] Ajustarea modelului de afaceri la modificarea bruscă și rapidă a ciclului economic.

² Șocurile asimetrice (idiosincratice) sunt definite aici ca șocuri care afectează asimetric membri ai unei gospodării individuale, prin reducerea veniturilor, consumului și acumulării de active, spre deosebire de șocurile simetrice (covariate), care afectează simetric comunități sau toată țara.

A] Pe partea cererii agregate

A1] Incertitudini dificil de comensurat care îngreunează acomodarea economiilor la șocuri asimetrice

Dezbaterile actuale pun în discuție relevanța teoriilor macroeconomice standard și a ipotezelor de lucru din modelele dinamice de echilibru³ general stocastic DGSE, în noul context global. Se argumentează tot mai mult în favoarea unui model axat pe dezechilibre și incertitudini și pe importanța analizei impactului apariției de noi piețe care se extind foarte rapid și care complică mult capacitatea de decizie macroeconomică (Guzman și Stiliz, 2019; Stiglitz, 2022; Baldwin și Miro, 2020). Mai mult decât atât, ipotezele standard de echilibru din modelele macroeconomice actuale și instrumentele de modelare care folosesc un proces stocastic static sunt considerate depășite pentru că nu au reușit nici să detecteze și nici să explice șocurile majore din ultimii ani (Stiglitz, 2022).

Pornind de la acest raționament, prinde contur, ca o posibilă megatendință, viziunea unei economii aflate într-un dezechilibru constant, în care agenții economici nu pot prognoza viitorul dar se străduiesc să se adapteze noii realități în care schimbări mari ale cererii agregate ar putea declanșa inconsecvențe, iar forțele piețelor descentralizate pot fi în dezechilibru – așa-numita teorie de dezechilibru dinamic aleatoriu⁴. Într-o astfel de lume, se consideră că două tipuri de politici sunt importante: cele care ajută economia să se adapteze mai repede și, cele care stabilizează cererea agregată. Aceste

³ Există mai multe utilizări ale cuvântului „echilibru” în economie dar în acest text se referă la echilibrul pe termen scurt descris prin cerere egală cu oferta.

⁴ Stiglitz a dat exemplul oamenilor care au luat credite ipotecare înainte de criza financiară globală. Acolo unde oamenii împrumutau mai mult decât valoarea casei lor, pariau că prețurile imobiliarelor vor continua să crească. Când s-a dovedit că această credință este falsă, a început criza. Modelul său se caracterizează prin piețe imperfecte și incoerente (și care s-ar putea să nu se clarifice pe termen scurt – piața cryptoactivelor), rigidități sectoriale, așteptări iraționale și o ajustare lentă a salariilor și prețurilor, insuficient de rapid pentru a reechilibra economia, ceea ce ar putea amplifica perturbările cererii agregate.

politici sunt puternic influențate de prezența incertitudinii de tip Knight (numită după economistul Frank Knight⁵), redenumită de King ca „incertitudine radicală” (King și Kay, 2020) sau de Stiglitz ca „incertitudine profundă” (Guzman și Stiglitz, 2019; Stiglitz, 2022). Tehnic vorbind, indiferent de nume, esența este aceeași: o distanțare față de conceptul clasic de „risc” care, în vremuri normale, este o incertitudine măsurabilă. Însă, în vremurile excepționale ca acestea în desfășurare, există diferențe de anvergură între riscul și incertitudinea cu care se derulează acest fenomen. „Există o distincție fundamentală între recompensa pentru asumarea unui risc cunoscut și cea pentru asumarea unui risc a cărui valoare în sine nu este cunoscută”, scria Knight acum 100 de ani. Un risc cunoscut este „ușor de transformat într-o certitudine eficientă”, în timp ce „adevărata incertitudine”, (sau radicală a lui King sau cea profundă a lui Stiglitz) nu sunt sensibile la măsurare. O astfel de incertitudine apare acolo unde viitorul este de necunoscut, sau greu de prezis, așa cum este cazul în prezent (Dizikes, 2010). În aceste circumstanțe (și ca o lecție a crizei 2008-9), au apărut politicile și instrumentele de tip stabilizatori automați (schema SURE de șomaj, sau mecanismul MRR), sau reintroduse temporar unele restricții asupra speculațiilor financiare și a mișcărilor de capital bruște ca urmare a izbucnirii războiului (parte a sancțiunilor împotriva Rusiei) ca măsuri acomodative parțiale la șocurile asimetrice (idiosincratice). Dar, aceste instrumente nu sunt suficiente pentru a partaja riscurile și a împărți echitabil povara consecințelor prelungirii războiului și a crizei energetice, agravării schimbărilor climatice și spectrului recesiunii în zona euro.

Nici politica monetară nu a fost ocolită de impactul acestor incertitudini. Băncile centrale au fost criticate pentru că nu au văzut cum se apropie actuala criză a inflației și au reacționat cu întârziere („*behind the curve*”), că s-au preocupat prea mult de alte obiective

⁵ Incertitudinea de tip Knight (1885–1972) de la Universitatea din Chicago, care a descris diferența dintre risc și incertitudine, în cartea „Risc, incertitudine și profit” din 1921.

(schimbări climatice, monede digitale, comunicare, egalitate de șanse, etc.) sau că au rămas în scenariul clasic al gestionării șocurilor de pe partea cererii agregate, când acum avem o combinație de șocuri de pe partea cererii și a ofertei. Multe bănci centrale, printre care și BCE, au avut momente publice de mea culpa, revenind ulterior cu analize privind șocurile de pe partea ofertei care conclud că, dereglările din lanțurile de producție, șocul prețului la energie, creșterea prețurilor la materii prime de bază și alte utilități sunt, în esență, cauzele principale ale inflației persistente.

În ultimul an s-au repus în dezbatere publică și academică nu doar teme privind activismul politicii monetare dar, mai ales, întrebări privind mix-ul optim de politici, subiecte des întâlnite în dezbaterile academice din anii '80 – '90: e suficient să se mizeze doar pe politica monetară? cât de benefică ar putea fi doar o politică fiscală bine concepută (well designed) care să poată, simultan, să acționeze atât pe partea cererii cât și pe partea ofertei?

*A2] Politica monetară și politica fiscală: distincție sau subordonare?
Scenarii de megatendințe*

Conform TFUE și a fundamentelor pe care s-a clădit Proiectul European și, fără a se abate de la mandatul său unic – menținerea stabilității prețurilor, politica monetară are un rol vital de jucat în tandem, dar distinct față de politica fiscală. Se conturează patru tendințe de coabitare a mix-ului de politici:

- i. *Scenariul clasic: distincție clară între politica monetară și politica fiscală, dar cu un posibil cost în ceea ce privește forțarea lărgirii mandatului BCE.*

Rolul sporit al BCE în rezolvarea ultimelor crize și achitarea notelor de plată aferente a însemnat, printre altele, o reinterpretare a sferei de aplicabilitate a mandatului BCE din TFUE și din Statutul BCE și a SEBC ținând cont de relaxarea monetară în exces care a stat

la baza rundelor repetate de injecții cantitative de bază monetară de tip QE (*quantitative easing*). Pentru adepții logicii „*whatever it takes*” reinterpretarea mandatului BCE s-a făcut în parametrii legali dar într-o logică de interconectare a politicii monetare cu politica fiscală. Dar, pentru oponenți, acest tip de raționament a deschis o zonă din ce în ce mai gri între politica monetară și politica fiscală, ceea ce a complicat destul de mult diviziunea de competențe atât în zona euro cât și în afara zonei euro. Nu întâmplător Germania a ajuns la Curtea de Justiție cu critici la adresa BCE.

Modificarea mandatului BCE poate atrage consecințe asupra independenței și legitimității BCE și, implicit al băncilor centrale naționale. Lărgirea mandatului BCE poate pune în pericol chiar independența și caracterul său non-politic, ceea ce ar îngreuna și mai mult poziția în lupta contra inflației; suplimentar, dat fiind faptul că inflația are ca sursă majoră șocul energetic, BCE și băncile centrale naționale sunt nevoite să se poziționeze între obligativitatea de respectare a mandatului de stabilitate a prețurilor și imposibilitatea de a interveni direct în privința unor astfel de perturbări economice reale. În contextul actual atât de complicat, băncile centrale par a avea la îndemână câteva opțiuni, fiecare fiind condiționată de un anumit grad de independență: (i) continuarea creșterii ratelor de politică monetară până la un nivel care să asigure o evoluție sustenabilă a economiei (așa numita rată neutrală de politică monetară)⁶ – dar și aici a apărut o discuție privind probabilitatea ca băncile centrale să se confrunte cu „o rată de sacrificiu (*sacrificio ratio*)⁷ mai mare în comparație cu anii 1980, chiar dacă prețurile ar trebui să răspundă mai puternic la schimbările condițiilor economice interne,

⁶ Discuția despre definirea unei rate neutrale a politicii monetare sunt în plină derulare și nu fac obiectul acestei analize.

⁷ Rata de sacrificiu măsoară cât de multă durere pot provoca deciziile băncilor centrale de ținere sub control a inflației, respectiv care vor fi efectele creșterii ratelor de politică monetară asupra încetirii creșterii economice și reducerii numărului de noi locuri de muncă create.

deoarece globalizarea inflației face mai dificil pentru băncile centrale să controleze presiunile asupra prețurilor” (Schnabel, 2022); (ii) continuarea regimului de restrângere cantitativă a bazei monetare (QT, *quantitative tightening*) care alimentează preocupările de dominație fiscală asupra politicii monetare, (iii) menținerea neschimbată a ratelor dobânzii care, pentru BCE ar presupune reducerea prematură a portofoliului de obligațiuni suverane – dar BCE (și, indirect, CE) asigură lichiditatea ciclică pe piețe tocmai cu obligațiunile suverane emise de statele membre ale zonei euro oferite ca garanție repo și, (iv) abandonarea actualului regim de țintire a inflației și trecerea la un regim de inflație înaltă (Goodhart și Pradhan, 2017; Prasad, 2019).

ii. Scenariul clasic, actualizat la noua realitate: activismul politicii monetare, dar cu modificarea metodologiei de calcul a IPC.

Există mai multe variațiuni pentru această tendință: fie renunțarea la a lua în considerare prețurile de energie, fie extinderea mandatului băncilor centrale prin includerea prețurilor la carbon. Sau, schimbarea modelelor de prognoză a inflației, prin includerea unor date din domenii care au mai mult de-a face cu oferta agregată (Guzman și Stiglitz, 2019).

iii. Scenariul avangardist: o politică fiscală activistă și cu o politică monetară pasivă.

O pasivitate totală a băncii centrale ar însemna renunțarea la toate formele de independență și finanțarea oricărei sume aferentă datoriei publice (altfel spus, întoarcerea la finanțarea monetară a deficitului bugetar și la accesul privilegiat la resursele monetare ale băncii centrale). Acest lucru înseamnă anularea TFUE și a Statutului BCE și a SEBC, schimbarea regimului de țintire a inflației și, reducerea la tăcere a băncii centrale nevoită astfel să intre într-un parteneriat politic direct cu statul (cu partidul/coalitia politică aflată la guvernare) pe care să-l finanțeze ori de câte ori politicul decide activarea unui număr mai mare de stabilizatori fiscali automați pentru care trebuie

găsite surse de finanțare (Stiglitz, 2022; Posen, 2022). Dacă într-adevăr s-ar ajunge în acest punct, nu se mai poate evita întrebarea: chiar merită sacrificată independența băncii centrale? Dar să presupunem că pericolul poate fi evitat prin limitarea prudentă a finanțării monetare directe a guvernului. Însă, istoria anilor '60 și '70 din statele dezvoltate ne-a învățat că riscul major în această abordare a expansiunii fiscale și monetare este și va fi inflația: o cooperare atât de strânsă între guvern și bancă centrală poate fi, în vremuri fericite, atât de prietenoasă încât să șteargă o parte din datoria publică guvernamentală dar, în vremuri nefericite (guvern minoritar, fragmentare politică mare) se poate transforma într-o sursă de instabilitate economică, inflație și agravarea dezechilibrelor macroeconomice.

iv. Scenariul extremist: supremația politicului în politicile macroeconomice.

Acesta ar fi cazul în care politica fiscală și cea monetară ar putea colabora într-o manieră fără precedent pentru un așa numit „buget verde” care să finanțeze un program dedicat de relaxare cantitativă pentru finanțarea obligațiunilor verzi și care, împreună cu banii obținuți din supra-taxarea carbonului (o politică fiscală care facilitează energia verde), să antreneze un cerc virtuos care să încurajeze investițiile verzi (Posen, 2022). Dar, chiar și în acest scenariu utopic simplificat, sunt destul de multe riscuri și necunoscute care nu pot compensa suficient avantajele acestui buget verde astfel încât să optimizeze mix-ul de politici.

B] Pe partea ofertei agregate

Faptul că în perioada pandemică s-a pus mai mult accent pe gestionarea cererii – în special a stimulentele fiscale și monetare în condiții de incertitudine greu de comensurat – a plasat oarecum în umbră una din cele mai dificile sarcini de politici economice: implementarea reformelor structurale. Volatilitatea pieței, relaxarea politicilor de

pe partea cererii simultan cu creșterea volatilității macroeconomice globale poate marca sfârșitul Marii Moderații și întrebarea este: cu ce se poate înlocui? Cu structuri mai reziliente la volatilitățile generate de șocuri asimetrice și cât de mult contează reziliența în acest raționament? Sau cu un nou model economic și de afaceri care să răspundă mai rapid la modificarea bruscă a ciclului economic?

B1] Reziliența structurilor economice va conta tot mai mult la redresarea post-șoc asimetric

Discuția despre reziliență este veche, dinainte de pandemie. S-a convenit chiar și asupra unei definiții unanim acceptate în instituțiile europene: reziliența economică se referă la capacitatea țării de a rezista la un șoc extern și de a se recupera rapid către nivelul său potențial. Structurile economice rezistente previn ca efectele negative ale șocurilor economice să se răsfrângă, semnificativ și persistent, asupra veniturilor și nivelurilor de ocupare a forței de muncă, ceea ce determină o reducere a fluctuațiilor economice (Buti și Turrini, 2015).

Una din lecțiile crizei din 2008-9 a fost aceea că, economiile reziliente (statele nordice) au fost capabile să reia creșterea pe termen lung, în timp ce economiile insuficient rezistente s-au confruntat cu efectele crizei pe o perioadă mai lungă de timp (statele sudice). Diferențialul de convergență reală și structurală dintre zona euro și non euro a sugerat că efectele s-au răsfrânt, în special, asupra coeziunii, astfel: structurile economice rezistente contribuie la prevenirea consecințelor sociale negative ale unei recesiuni profunde. Acolo unde piețele de bunuri și servicii funcționează eficient și pe baze concurențiale, inițiativa privată prosperă și efectele pozitive se văd în creșterea gradului de ocupare a forței de muncă și, implicit, a nivelului de trai din comunitatea/regiunea respectivă. Efectul se multiplică dacă, suplimentar, statul intervine cu politici active de sprijinire a pieței muncii și de încurajare a oportunităților de afaceri; așa, forța de muncă se dezvoltă mai mult și mai bine și, poate genera

rețele eficiente de servicii sociale, educaționale, medicale și de alte bunuri publice, atât de necesare acum, pe timp de criză, în micile comunități locale/regionale (European Central Bank, 2016).

Probleme au apărut în statele membre ale căror structuri economice au fost insuficient de reziliente. La criza precedentă, adâncimea declinului economic a fost legată, în primul rând, de o capacitate limitată de absorbție a șocului, dar și de faptul că, acea criză a coincis, în cele mai multe dintre cazuri, cu acumularea de dezechilibre macroeconomice (de cont curent dar și de deficite bugetare) și cu explozia bulelor imobiliare care au dus la scăderi ale producției, măbind dimensiunea și complexitatea șocului în sine. Persistența acelor dezechilibre a avut repercusiuni asupra datoriei suverane care, prin sistemul financiar european, a generat efecte de răspândire/*spillover* în toate statele membre, periclitând astfel stabilitatea zonei euro și a UE, în ansamblu.

În toate fazele unei crize, efectele politicilor guvernamentale depind de specificul fiecărui stat: acolo unde există o cultură a disciplinei fiscale, statul poate interveni pro-activ „inundând” cu lichidități, pentru a atenua implicațiile crizei; în schimb, alte state, care au instrumente mai reduse de injecții de lichiditate nelimitată, se bazează pe finanțări externe în situații de criză, ceea ce, pe de o parte, crește dependența de piețele financiare internaționale, iar pe de altă parte, favorizează direcționarea resursele interne către domeniile sociale (în cazul în care banii sunt împrumutați de la creditorii de tip FMI, CE etc., apar condiționalități macroeconomice și de reforme structurale).

B2] Ajustarea rapidă a modelului economic și de afaceri ca răspuns la modificarea bruscă a ciclului economic

Decidenții s-au confruntat în ultimii trei ani cu un puzzle complicat: cum să finanțeze cereri mari de cheltuieli pe fondul scăderii veniturilor și creșterii datoriei suverane. Întreruperile în lanțurile de aprovizionare, schimbarea rapidă și/sau bruscă a furnizorilor, nevoia de păstrare a mai multor stocuri și de a investi în

utilaje mai avansate, toate necesită costuri mai mari și asumarea unor marje de profit mai reduse. Situația se poate complica în cazul în care se concretizează riscurile de recesiune în zona euro, pe măsură ce inflația continuă să crească.

Schimbările recente din economia globală au un impact și asupra structurii economiilor. Dacă în mediul cu inflație scăzută de dinainte de pandemie deciziile se puteau lua pe un orizont lung de timp cu scopul optimizării tendințelor care se puteau anticipa, în prezent, într-un mediu inflaționist și cu incertitudini mari, devine greu de anticipat cum se vor ajusta prețurile. BIS (Carstens, 2022) remarca recent că mai mult decât orice, ciclul de afaceri s-a schimbat într-un mod dramatic și într-o perioadă scurtă de timp: în 2020, era frica de deflație și de o depresie majoră care a îndemnat la relaxări fiscale fără precedent ca să repornească economiile lumii; ulterior, decidenții au fost surprinși în primă instanță de o redresare economică rapidă, care a generat o anume dinamică a prețurilor, iar ceea ce s-a crezut inițial a avea un efect trecător (doar ca modificări relative de preț) s-a cuplat mai apoi cu șocul energiei și al sincopelor persistente în lanțurile de aprovizionare ale mărfurilor, peste care s-a adăugat șocul războiului și consecințe ale invaziei ruse.

2. Economia verde

La vremea la care au fost lansate, UEM și piața unică au fost doi piloni care au îmbunătățit Proiectul European prin complementarea cu politica monetară și politica de comerț și liberă circulație (în toate cele patru forme ale sale). UE a câștigat pe termen lung atât din beneficiile monedei unice, cât și din promovarea competitivității în structurile economiilor statelor membre.

Un al treilea pilon – Pactul Ecologic European / European Green Deal (PEE) – a fost gândit cu scopul ca, până în anul 2050, să se obțină neutralizarea efectelor negative ale degradării mediului care

nu puteau fi internalizate în piața unică și UEM. Până la pandemie, ținta era să se adauge mai multă durabilitate dar și încredere în procesul de integrare europeană, care să mai atenueze din tendințele eurosceptice apărute după Brexit. Se putea atunci miza pe implementarea unora dintre obiectivele PEE pe baza unei planificări ex-ante cu ajutorul teoriilor și modelelor de prognoză economică, chiar dacă nu existau suficiente informații despre efectele schimbărilor climatice. Dar pandemia și un război a cărei finalitate este greu de prezis, au schimbat ipotezele de lucru, atât ca prioritizare cât și ca esență: în primul rând, acum intervine un grad mai mare de incertitudine a rezultatelor obținute în cadrul unui model economic standard de prognoză a schimbărilor climatice – contextul prognozat astăzi poate deveni inexact pe termen mediu ceea ce aduce incertitudini și mai mari cu privire la acuratețea modelului climatic inițial în care agenții economici căutau să maximizeze doar consumul. În al doilea rând, se accentuează ambiguitatea între diferitele modele de prognoză, căci parametrii, ca și ipotezele, se pot modifica rapid sau pot apărea brusc și din surse necunoscute (Hansen, 2022). Amânate sau nerezolvate, aceste incertitudini se pot acutiza și pot denatura funcționarea pieței unice.

Traversăm, așadar, o nouă realitate care poate denatura și mai mult funcționarea pieței unice și care duce discuția către o întrebare grea: care sunt modalitățile optime de internalizare a economiei verzi din punct de vedere tehnologic (modificarea structurilor economice), instituțional (guvernanță) și acces la servicii financiare și finanțare dedicată. Iată câteva opțiuni:

A] Cum poate economia verde denatura funcționarea pieței unice

Chiar înainte de pandemie, pe măsură ce primele efecte ale schimbărilor climatice au devenit evidente, a fost clar că nu toate statele UE vor fi afectate în același mod iar impactul va fi diferit, de asemenea, între sectoare economice și grupuri sociale. Adaptarea la

schimbările climatice este, în principal, o chestiune de acțiune regională și locală, care implică avantaje de scară și impact specific teritorial. Din păcate, lipsa de cunoștințe, de conștientizare, de priorități politice și de finanțare continuă să conducă la implementarea asimetrică a PEE între statele membre. Strategia actuală a UE de a internaliza în PNRR unele din obiectivele PEE a dat roade parțial, căci gradul de asimetrie diferă de la un stat la altul, în funcție de nivelul de dezvoltare, voința și putința politică de a renunța la supremația interesului național și de a se solidariza atunci când o regiune se confruntă cu evenimente climatice brutale (inundații, incendii de vegetație, secetă etc.).

Ce generează denaturarea pieței unice⁸? Una din cele mai adânci surse vine din implementarea națională a politicilor europene de mediu – chiar dacă are loc pe fundalul diferitelor condiții tehnologice și economice, resurse naturale și diferite preferințe politice din statele membre, voința politică decide în final gradul de implementare a politicilor europene în legislația europeană, pe considerentul că, o implementare personalizată nu este doar legitimă ci, în multe cazuri, mai eficientă decât o abordare uniformă – a se vedea cazul obligativității includerii în PNRR a cât mai multor obiective privind tranziția verde (care derivă din PEE). O altă denaturare ar putea apărea dacă, în absența unei politici coordonate de implementare a PEE, un stat membru are acces mai ieftin la resurse naturale din cauza standardelor naționale mai laxe privind emisiile în comparație cu un alt stat membru. Sau, viceversa, dacă implementarea politicilor europene de mediu ar însemna standarde de poluare mai laxe decât ceea ce are în prezent un stat membru la nivel național și, deci, costuri mai mici. Prin urmare, nu orice diferență în costuri reprezintă o denaturare a pieței, dar costurile mai mici pot face parte din

⁸ Nu există, încă, o definiție unanim acceptată a ceea ce înseamnă „distorsiune a pieței unice” care să genereze o denaturare a concurenței. Mai multe detalii pot fi citite aici.

avantajul competitiv al unei țări. Realitatea acestui război ne arată că, variațiile costurilor nu sunt întotdeauna un atribut suficient, căci judecata politică poate schimba raționamentul. O denaturare a concurenței poate fi și dacă un stat membru optează pentru o implementare sub standardul european convenit – asumându-și penalizări – doar pentru a avea costuri mai mici și un avantaj competitiv pentru economia sa (Klaas și alții, 2022; Freie Universitat Berlin, 2022).

B] Cum pot fi evitate distorsiunile? Posibile scenarii de megatendințe pentru o mai bună internalizare a economiei verzi în piața unică

Din punct de vedere al adaptării tehnologiilor și schimbării structurii economiei, luând în considerare componenta fiscală: generarea de energie pe bază de cărbune, fiind mai intensă în carbon, și deci mai poluantă decât generarea de energie din gaz, are costuri externe mai mari. Încă dinainte de pandemie și criza energetică, costurile rezultate din prelucrarea cărbunelui erau mai mari comparativ cu costurile de generare de energie pe bază de gaz, și fără internalizarea costului emisiilor poluante de CO₂. În contextul actual, se vorbește despre reîntoarcerea la energia generată de cărbune. Dacă beneficiile reîntoarcerii reușesc să acopere insuccesul internalizării costului emisiilor de CO₂, atunci se poate interpreta ca o subvenție neloyală din partea anumitor state membre. De aceea se intervine cu alte abordări de tip fiscal (de exemplu, taxa pe carbon) care să internalizeze costul poluării și să dea un semnal piețelor de diminuare a denaturării concurenței în ceea ce privește utilizarea resurselor de mediu (Freie Universitat Berlin, 2022).

Din punct de vedere instituțional: nevoia de guvernănanță special dedicată PEE bazat pe cooperare intensivă și schimb de informații între statele membre și care să coordoneze elaborarea și monitorizarea unui plan național de acțiuni obligatorii pentru adaptarea la schimbările climatice, corelat, pe cât posibil, cu PNRR.

Din punct de vedere al accesului la servicii financiare dedicate:

- Implementarea unui sistem european comun de servicii asigurătorii împotriva daunelor cauzate de schimbările climatice, finanțabil prin contribuții naționale (împărțirea poverii fiscale) și corelat cu gradul de atingere a țintelor și obiectivelor din planul național de adaptare la schimbările climatice și din PNRR.
- Crearea și implementarea de instrumente care să faciliteze finanțarea ex-ante pentru adaptarea la schimbările climatice, prin direcționarea veniturilor obținute în cadrul politicilor regionale și agricole ale UE, în special către adaptarea acelor regiuni care sunt cele mai vulnerabile și mai expuse schimbărilor climatice; acest tip de finanțare s-ar putea face printr-un nou instrument financiar al UE dedicat protecției infrastructurii și lanțurilor valorice de produse relevante pentru balanța comercială a zonei euro și a UE, în ansamblu (Klaas și alții, 2022a; Klaas și alții, 2022b).

Și băncile centrale pot contribui la o mai bună integrare a economiei verzi în piața unică. Cum anume? Primul pas a fost făcut în zona euro, prin două tipuri de măsuri:

- Evaluarea nevoilor de finanțare în zona euro – primul pas a fost creat prin evaluarea pierderilor potențiale cauzate de tranziția climatică și energetică – peste 70 miliarde euro (rezultatul exercițiului de rezistență la stres (*stress test*) derulat pentru 41 dintre cele mai mari bănci a fost publicat în luna iulie 2022 (European Central Bank, 2022a)) și,
- Decarbonizarea bilanțului monetar al băncilor centrale – BCE a publicat, la mijlocul lunii septembrie 2022 (European Central Bank, 2022b) un set de linii directoare privind modul de clasificare a portofoliului de obligațiuni ecologice, pe baza unui scor climatic calculat în funcție de trei factori: emisii trecute, obiective viitoare și robustețea emisiilor. Acest tip de clasificare va afecta doar modul în care BCE reinvestește veniturile obținute din obligațiunile aflate deja

în portofoliu care au ajuns la scadență. Deși scorurile nu vor fi publice, BCE va ține cont de companiile cu un scor climatic mare; urmează implementarea de noi cerințe pentru activele utilizate ca garanții.

3. Megatendințe de adâncire coordonată a pieței unice

Piața unică este din ce în ce mai importantă pentru economia zonei euro și a UE în general, dar barierele rămase în calea comerțului transfrontalier în cadrul pieței unice a UE contribuie la performanța modestă din unele sectoare (inclusiv sectorul financiar). În special în statele membre noi, dar și în alte state membre din flancul sudic, progresul lent în implementarea reformelor structurale incluse în Semestrul European (RST) este deseori asociat cu factori de economie politică, cum ar fi sprijinul slab guvernamental în parlament, eficiența guvernamentală scăzută și calitatea modestă a instituțiilor.

Adâncirea pieței unice a depins de factorul politic și înainte de pandemie și război. Acum însă, voința politică pare a fi mai importantă ca oricând pentru avansul acestui proiect și pentru însăși existența UE, din două perspective:

- (i) Capacitatea decidenților politici europeni de a internaliza un anume sens al urgenței și al solidarității între statele membre către acțiuni comune, care să apere integritatea pieței unice: s-a văzut și în pandemie, dar și pe parcursul implementării de sancțiuni împotriva Rusiei. A ajutat mult și faptul că UE avea la îndemână atât cadrul legal cât și instrumentul de lucru pentru o coordonare rapidă (IPCR – mecanismul de răspuns politic coordonat (the integrated political crisis response mechanism⁹)). Însă, nu este suficient.

⁹ Mecanismul a fost creat după ce mai multe crize au arătat că UE are nevoie de un instrument care ajută UE și statele membre să ofere un răspuns politic uniform la o criză în curs. Atacurile din 11 septembrie 2001, atentatele de la Madrid (2004) și Londra (2005) și tsunami din Oceanul Indian (2004) sunt citate ca evenimente care au

- (ii) Coagularea (chiar consensualizarea) voinței politice transparente și peste mai multe cicluri electorale, pentru a finaliza, în următorii cinci ani (până la finalizarea CFM 2021-2027), implementarea PNRR, care să reformeze structural economiile și să creeze premise pentru permanentizarea MRR – adică, adâncirea uniunii fiscale pe termen lung.

Ce poate face practic politicul pentru avansul pieței unice în următorii ani? Să accepte și să încurajeze interacțiunea forțelor motrice din politică și economie pentru a negocia cedarea de atribuții naționale în următoarele domenii:

A] Componenta comună de apărare

Decizia statelor membre UE de a trimite, pentru prima oară în istoria UE, arme letale de apărare într-o țară terță, precum și anunțul Germaniei de creștere a cheltuielilor pentru apărare până la nivelul de 2 la sută din venitul național (aproximativ 100 de miliarde euro) – ceea ce va face din Germania a treia cea mai înarmată țară din lume -, reprezintă momente decisive pentru istoria UE, după decenii de rezistență la integrarea UE în domeniul apărării. Astfel de decizii istorice, acompaniate de pachete succesive de sancțiuni comune G7, UE, NATO schimbă fundamental relația UE cu Rusia. „Invadarea Ucrainei de către Rusia și integrarea sa militară cu Belarus creează o nouă realitate de securitate pe continentul european” este una din concluziile Summit-ului de la Versailles (Consiliul European, 2022a).

necesitate o astfel de abordare. Cum a funcționat până acum acest mecanism? Prin activarea următoarelor instrumente: (i) organizarea unui grup decizional, de regulă prezidat de Președinția UE din care fac parte actorii cheie (reprezentanți ai CE, SEAE, agenții UE, cele mai afectate state membre, cabinetul președintelui Consiliului European, experți etc.); (ii) activarea unei platforme web pentru schimbul și colectarea de informații și, (iii) stabilirea unui punct de contact 24/7 pentru a asigura o legătură constantă cu actorii cheie.

Invazia Ucrainei de către Rusia a schimbat tonul și sensul de urgență al negocierilor: acum se consideră că UE trebuie să fie un partener mai puternic în cadrul NATO, dar fără să dubleze capacitățile NATO, așa cum au fost exprimate unele îngrijorări. Îmbunătățirea capacității de apărare a UE înseamnă, din noua perspectivă de strategie militară comună intitulată „Busola strategică” (A Strategic Compass for Security and Defence), definirea, în comun, de „obiective privind creșterea și îmbunătățirea cheltuielilor pentru apărare”, CE având sarcina de a dezvolta „stimulente suplimentare pentru a încuraja colaborarea statelor membre” și „investiții în capacități strategice de apărare” (European Council, 2022b).

Cum va arăta noua realitate europeană? Se avansează tot mai mult perspectiva revenirii la o nouă formă de război rece cu Rusia (așa numita fază de confruntare rece prelungită („*protracted cold confrontation*”)) (Scazzieri, 2022) care va determina o creștere constantă a cheltuielilor cu înarmarea, în numele obiectivului de întărire a capacității de apărare a UE. Deja, în 2020, cheltuielile pentru apărare ale UE erau în creștere pentru al șaselea an consecutiv.

B] Componenta comună investițională

Franța a cerut, la Consiliul de la Versailles, o „strategie de investiții europene comune”/ „Fond de autonomie strategică pentru Europa” pentru a investi – prin împrumuturi pan-europene – în capacități de apărare, independență energetică, suveranitate alimentară și strategie industrială, dar și pentru a ajuta companiile, fermierii și gospodăriile să facă față consecințelor războiului – însă, o discuție de fond a fost amânată pentru viitor. Latura fiscală a acestei inițiative depinde de câțiva factori: dacă se va conveni menținerea actuală a flexibilității PSC, de cum va evolua securitatea energetică a UE pe fundalul războiului și, de contextul incertitudinilor mari cu privire la inflație. În anumite privințe, Franța, Italia și Spania doresc o nouă rundă de

datorii comune, argumentând că investițiile necesare pentru a face Europa mai autonomă sunt prea mari pentru a fi finanțate din bugetele naționale sau din resursele neutilizate din NGEU sau cu ajutoare de stat. Pe de altă parte, Țările de Jos, Austria, Germania și statele nordice au semnalat că nu se mai opun în mod dogmatic flexibilizării PSC doar că, acum, nu este momentul pentru stimulente fiscale de amploare.

C] Componenta comună energetică

Până la finalul anului 2022, UE a făcut pași în direcția reformei pieței energiei, finalizând negocieri pe trei componente principale: (i) reducerea cererii de energie, (ii) securizarea ofertei de energie, prin: diminuarea dependenței de gazul și petrolul rusesc, implementarea unui sistem comun de achiziții, gestionarea, în comun, a stocurilor și construirea de infrastructură nouă de energie și, (iii) ținerea sub control a prețurilor la gaz și la țiței. Până la finalul anului 2022 statele membre au reușit să ajungă la un consens politic în ceea ce privește o viziune comună de reformare a pieței energiei în UE. Miza acestui consens este de a transmite piețelor un semnal politic că UE nu acceptă să plătească prețuri infinit de mari, de aceea a dispus implementarea următoarelor mecanisme:

- un mecanism european de plafonare a prețului la petrol la valoarea de 60 de dolari/baril, care acționează ca un sistem reglator/ajustor de menținere a un plafon de 5 la sută sub prețul pieței (începând din 5 decembrie 2022, pentru importurile de țiței și, din 5 februarie 2023, pentru produsele petroliere).
- un mecanism european de plafonare a gazului de proveniență rusească, care să limiteze efectul de contagiune asupra prețurilor la electricitate, la valoarea de 180 euro/MWh; măsura este deocamdată de natură temporară, căci se va aplica doar contractelor viitoare încheiate până la

un an la hub-ul olandez TTF, considerat în general prețul de referință al UE. Plafonul va fi declanșat atunci când prețul contractului de gaz TTF lunar depășește, timp de trei zile consecutive, plafonul de 180 euro/MWh. Au mai fost plafonate și prețurile gazelor din alte hub-uri comerciale din UE, iar CE poate activa clauza de „opt out” pentru anumite hub-uri în cazul în care plafonul poate afecta securitatea aprovizionării cu gaz în statele membre. Plafonul prețului la gaz nu se aplică pentru gazul tranzacționat la bursă (*over the counter trade*), ceea ce lasă deschisă opțiunea (*loophole*) de a evita prețul de plafonare.

- restructurarea disfuncționalităților de pe piața energiei;
- accelerarea procedurilor de autorizare și ajutor de stat pentru proiectele de energie regenerabilă, inclusiv subvenții pentru pompele de căldură care ar putea înlocui încălzirea pe gaz cu încălzirea electrică (va ajuta doar dacă prețul energiei electrice este decuplat de prețul gazului).

UE va intra în anul 2023 într-o nouă fază de integrare a pieței energiei, care presupune implementarea, monitorizarea și ajustarea noilor mecanisme create temporar cu scopul de a rupe permanent legătura dintre prețul la gaz și prețul la energie în UE.

D] Componenta comună de acces coordonat la piața microcipurilor

Microcipurile sau semiconductorii minuscule sunt componente electronice care controlează o gamă foarte largă de produse electronice, de la mașini la telefoane mobile. Penuria apărută în timpul pandemiei a modificat prioritățile industriale ale UE: dacă oțelul a fost baza economiei secolului al XX-lea, microcipurile sunt în centrul prosperității acestui secol. În prezent, aproximativ 50 la sută din totalul microcipurilor din lume și până la 95 la sută dintre cele mai avansate cipuri provin din Taiwan, ceea ce a expus producătorii

din UE la blocaje masive în ultimii doi ani din două motive: penuria și întârzierile în lanțul de aprovizionare s-au suprapus cu motivul geostrategic al diferendelor comerciale dintre China, Taiwan și SUA.

Pentru remedierea acestor cauze, CE acționează în două direcții – rămâne de văzut dacă se vor concretiza în megatendințe privind:

- Finanțarea: la data de 8 februarie 2022, CE a prezentat The EU Chips Act, cel mai mare program de subvenții al CE pentru o singură industrie (în afară de agricultură) care va flexibiliza regulile privind ajutorul de stat nu doar către centrele de cercetare, ci și pentru subvenționarea fabricilor de microcipuri. Se speră să se ajungă la un buget comun de 15 miliarde euro care să fie completat în angajamente în investiții ale de statelor membre de încă 30 miliarde euro;
- Securizarea lanțului european de aprovizionare și evitarea șocurilor generate de un deficit brusc și prelungit al fluxului de microcipuri. În acest scop, CE va implementa un mecanism european de monitorizare care să permită guvernelor să restricționeze exporturile de la companiile din UE care nu acordă prioritate producției de microcipuri pentru UE, în cazul în care apare o penurie globală. De asemenea, CE ar putea introduce sancțiuni pentru nerespectarea acestor priorități ca și pentru tăinuirea de informații despre clienți și metodele de producție – un pachet legislativ complet urmează să fie negociat și aprobat în a doua parte a anului 2022.

Ca și în cazul oțelului, efectul negativ al stimulării producției de microcipuri în UE este că ar putea „costa miliarde” și ar induce un semnal „foarte înșelător” (Gros, 2022); dacă nu se va lua în calcul riscul de supra-capacitate și/sau de concurență echitabilă între state, atunci s-a putea ajunge la noi fricțiuni atât pentru capital, cât și pentru forța de muncă.

E] Componenta comună de intervenție în caz de urgență

CE a lansat, pe 19 septembrie 2022, un instrument dedicat situațiilor de urgență (șocuri) care perturbă lanțurile de aprovizionare și, deci, funcționarea pieței unice (Single market emergency instrument/SMEI). Legislația, care intenționează să faciliteze achizițiile publice de bunuri și servicii esențiale, ar descuraja principalii exportatori ai lumii, precum China, să inițieze măsuri similare fără a informa mai întâi CE. Scopul principal al noului instrument este cartografierea, evaluarea și oferirea de soluții la riscurile perturbării lanțurilor de aprovizionare, pentru a se putea asigura libera circulație a mărfurilor, serviciilor și persoanelor, într-un timp scurt și cu o mai mare transparență și coordonare în perioadele de criză.

După activarea acestui instrument, CE ar putea declanșa, temporar, măsuri intervenționiste care să faciliteze extinderea sau utilizarea liniilor de producție, pentru a menține libera circulație în vremuri nefavorabile. Aceste propuneri se află în procedură de dezbatere cu statele membre și cu PE, dar este puțin probabil să devină lege înainte de finalul mandatului actualei CE, căci deja au apărut îngrijorări cu privire la: (i) instrumente și proceduri consolidate de guvernanta a pieței unice; (ii) îmbunătățirea transparenței și a coordonării privind restricțiile la export în interiorul UE și restricțiile privind serviciile; (iii) structuri și instrumente care să faciliteze circulația bunurilor și serviciilor în contextul restricțiilor la frontieră; (iv) măsuri direcționate pentru o disponibilitate mai rapidă a produselor; (v) proceduri îmbunătățite de supraveghere a pieței și, (vi) cooperarea consolidată și schimbul de informații în domeniul achizițiilor publice.

F] Componenta comună de sănătate

HERA (Autoritatea de Pregătire și Răspuns în Situații de Urgență) reprezintă o schimbare fundamentală în abordarea CE cu privire la managementul sistemelor de sănătate (așa numita „one health

approach”), un domeniu în care atât CE cât și unele state membre (în special noile state) erau anterior reticente să se implice. Pandemia a dat un impuls serios acestui proiect astfel că, la începutul anului 2022, HERA a prezentat primul plan anual de lucru pentru faza de pregătire (*preparedness phase*), bugetat cu 1,3 miliarde euro doar în 2022 (dintr-un total de 6 miliarde euro pentru perioada 2022-2027), al cărui scop este coordonarea transfrontalieră a serviciilor de prevenire, pregătire și răspuns rapid la urgențele de sănătate ale statelor membre. Deja se află în implementare pachetul de acțiuni pentru consolidarea capacităților de pregătire și răspuns consolidat al statelor membre, care să abordeze vulnerabilitățile și dependențele strategice și să contribuie la consolidarea arhitecturii globale de urgență în sănătate.

Câteva state membre rămân, în continuare, reticente cu privire la delegarea prerogativelor naționale și a infrastructurii instituționale naționale în ceea ce privește supravegherea, monitorizarea și intervenția în gestionarea situațiilor de criză.

G] Componenta comună de transport

Pandemia și războiul au afectat grav transportul de mărfuri și de persoane pe continentul european, iar răspunsul UE la aceste două șocuri succesive a fost în favoarea creșterii rezilienței și a coordonării îmbunătățite între statele membre. La două luni de la invazia Rusiei în Ucraina, CE a adoptat un plan de urgență pentru transport (*Contingency plan for transport*) al cărui scop este întărirea rezilienței serviciilor de transport pe teritoriul UE în perioade de criză. Concret, planul de lucru al CE propune un set de 10 instrumente care să ghideze UE și statele membre atunci când introduc măsuri de răspuns la criză în caz de urgență și să mențină un anumit nivel de conectivitate și de protecție a călătorilor, inclusiv asigurarea unor benzi verzi care să asigure transportul de marfă terestru și traversarea granițelor în mai puțin de 15 minute – măsuri ce s-au

dovedit cruciale în timpul pandemiei precum și în conflictul militar actual.

H] Componenta comună de securitate alimentară

Tensiunile de pe piața produselor agricole și alimentare provocate de întreruperi în lanțul de aprovizionare, creșterea prețurilor către maxime istorice și suma mare de incertitudini se resimt atât în interiorul UE, dar mai ales pe continentul african, beneficiar a circa jumătate de hrană din Ucraina și Rusia, prin Programul Alimentar Global.

Ucraina este un exportator important de produse agricole precum grâu, porumb și ulei de floarea soarelui; conflictul ruso-ucrainian generează stoparea integrală a exporturilor de la/prin Marea Neagră, căci navele nu pot părăsi porturile aferente. Acest lucru are deja un impact major: prețul cerealelor, al semințelor oleaginoase și la principalele inputuri agricole (energie, furaje, îngrășăminte) au crescut la maxime record, ca și incertitudinea privind durata războiului. Suplimentar, cresc și costurile de adaptare a etichetelor ingredientelor și de modificare a compoziției alimentelor care conțin produse agricole importate din Ucraina și Rusia. Următorul mare test pentru securitatea alimentară a lumii are loc în toamnă, când, la fel ca în UE, fermierii ucraineni vor finaliza strângerea recoltelor: dacă au luptat pe linia frontului sau și-au pierdut culturile agricole, perspectiva devine negativă.

Câteva tendințe în ceea ce privește componenta de securitate alimentară a pieței unice:

(i) În interiorul UE: Pentru a preîntâmpina posibile penurii alimentare și a stopa tendința de stocare, CE a aprobat, la inițiativa unor state membre (Franța, Italia, Spania, Grecia) unele măsuri de urgență, dar temporare, care să ajute la consolidarea capacității UE de a se hrăni integral din resurse interne și de a obține securitate

alimentară¹⁰ – mecanismul de pregătire și răspuns la crize de securitate (*the European food security crisis preparedness and response mechanism*): (a) încurajarea fermierilor să semene numai culturi proteaginoase pentru hrana animalelor; sau (b) abrogarea temporară a regulilor verzi care, în prezent, nu permit fermierilor să folosească terenurile din zonele de focalizare ecologică (plantate cu gard viu sau ca pajiște sau stuf pentru asigurarea biodiversității) dar pe care s-ar putea cultiva, temporar, hrană pentru animale – deși această măsură ar încetini strategia UE „de la fermă la furculiță” (*the EU Contingency Plan*) de ecologizare rapidă a agriculturii, raportată la condițiile biodiversității dinainte de război; (c) remunerarea depozitării furajelor în sectoarele de creștere a porcilor și păsărilor de curte, sectoare care se tem că vor pierde piețe de export din cauza scăderii vânzărilor.

(ii) În afara UE: conflictul din Ucraina afectează major și continentul african, prin Programul Alimentar Global, în special țările care depind de Ucraina și Rusia, precum Egipt, Tunisia, Algeria, Maroc, Liban și Turcia.

I] Extinderea zonei euro

Comunicarea Consiliului din 1 iunie 2022 privind Decizia de aderare a Croației la zona euro (European Commission, 2022a) reiterează faptul că aderarea la zona euro rămâne o decizie politică, însă problema economică de fond este aceeași ca înainte de pandemie și război: capacitatea statului membru candidat de a

¹⁰ UE este în mare parte autosuficientă la majoritatea produselor agricole și alimentare, cu excepția culturilor proteaginoase – care se bazează pe importuri masive din Ucraina și Rusia – și, a fructelor tropicale. Ucraina este al patrulea cel mai mare furnizor extern de hrană pentru UE: peste jumătate din importurile de porumb, aproximativ o cincime din importurile de grâu moale și aproape un sfert din importurile de ulei vegetal. De asemenea, Rusia asigură circa 30 la sută din total îngrășăminte importate de UE – date Gallup, 2021.

preveni vulnerabilitățile macro-economice și financiare și de a avea o capacitate durabilă de absorbție a șocurilor și a dezechilibrelor macroeconomice (Darvas, 2019).

În timp ce autoritățile din Bulgaria reiterează obiectivul de aderare la zona euro în anul 2024, în alte state membre din afara zonei euro – Polonia, Cehia, Ungaria, parcursul către moneda unică europeană nu pare să constituie o prioritate în actuala conjunctură, atenția fiind puternic focalizată pe gestionarea crizei energetice și a impactului economico-social al războiului din Ucraina precum și pe eforturile de stăvilire a inflației și evitare a unei recesiuni puternice.

Aderarea la zona euro este o prioritate pentru România și întrunește consens în clasa politică. Dar deficitele mari, fragilitatea balanței externe, reprezintă piedici majore în calea intrării în MCS2 în perspectiva imediată și apoi, aderarea la zona euro.

CAPITOLUL 8.

Independența europeană și soliditatea sistemului de plăți

Gabriela MIHAILOVICI

Integrarea europeană mai presupune și un efort continuu de apropiere a statelor membre astfel încât cetățenii europeni să tranzacționeze¹ fără probleme iar POS-urile să funcționeze non-stop pe tot teritoriul UE. Anii post-pandemici au accelerat și mai mult schimbarea spre plăți digitale, uimind prin ritmul și amploarea semnificativă a inovației din sectorul dinamic al plăților. Actul de „a plăti” a devenit mai puțin vizibil și din ce în ce mai dematerializat și dezintermediat. Odată cu digitalizarea și schimbarea preferințelor consumatorilor, sunt în creștere tranzacțiile fără numerar. Dar, în ciuda îmbunătățirilor substanțiale oferite de zona unică de plăți în euro (SEPA) și de armonizarea legislației naționale privind sistemele de plăți², mai ales în statele din zona euro, piața de plăți a UE rămâne semnificativ fragmentată de-a lungul granițelor naționale. Dacă la

¹ Pentru ca o tranzacționare să aibă loc este nevoie de trei sisteme (de plată, de compensare și de decontare) și de un set de instrumente specifice (de tip: CSD (depozitarul central de valori mobiliare), SSS (sistem de decontare a valorilor mobiliare), contrapartida centrală și TR (registru de tranzacții)).

² Se utilizează definiția BIS: sistemul de plăți al UE este un set de reguli, proceduri, instrumente pentru transferul de fonduri între participanți și instituții care operează și guvernează aranjamentele monetare și fluxurile de capital între statele membre (Bank for International Settlement, 2012).

nivel macroeconomic se poate contura o coordonare a pieței plăților, alta este situația la nivelul clienților.

1. Megatendința macroeconomică clasică: independența europeană și soliditatea sistemului de plăți depind de interacțiunea cu banca centrală

La nivel macroeconomic, soliditatea sistemului de plăți depinde de modul în care acesta interacționează cu banca centrală, pe cel puțin două canale³:

(i) de politică monetară – adică modalitatea în care o bancă centrală utilizează sistemul de plată predilect pentru: (i) controlul ratei dobânzii, ceea ce necesită un sistem de plată funcționabil non-stop și care nu poate activa liber pe piața interbancară dacă banii nu circulă fără probleme și, (ii) gestionarea lichidității de pe piața interbancară. Practic, funcționarea eficientă a mecanismului de transmisie a politicii monetare și reglarea impulsurilor de politică monetară și a ofertei de bani depind de buna funcționare a infrastructurii de plăți; și,

(ii) de stabilitate financiară – adică modalitatea prin care banca centrală și celelalte instituții responsabile cooperează împreună pentru a minimiza acumularea de riscuri care pot afecta, în primul rând, procesarea plăților în economie și, în al doilea rând, procesul de alocare și realocare a banilor. Ca urmare, stabilitatea financiară este dependentă de o infrastructură de plăți robustă și rezilientă la

³ Analiza se face doar din perspectiva obiectivelor de politică monetară și de stabilitate financiară. În vreme ce BCE și orice bancă centrală membră a SEBC are ca obiectiv unic asigurarea menținerii stabilității prețurilor, responsabilitatea menținerii stabilității financiare de împarte cu alte instituții naționale și europene; de aici problemele complexe de coordonare inter-instituțională.

riscuri iar aceasta se reflectă, la finalul fiecărei tranzacții, în decontarea plăților în conturile BCE și a băncilor centrale membre ale SEBC – practic, banii băncilor centrale sunt cel mai bun activ de decontare în economie.

Opțiunea unor bănci centrale membre SEBC de a-și externaliza sau internaliza sistemul național de plăți de mare valoare depinde de capacitatea națională de gestionare a riscurilor, de asigurare a serviciilor financiare și de menținerea neutralității concurențiale. În oricare din aceste două variante de guvernanta – implicare directă în efectuarea plăților, sau ca un hub pentru participanți – sistemele naționale de plăți sunt esențiale pentru politica monetară a zonei euro și a UE. De aceea depistarea și gestionarea timpurie a surselor de riscuri la adresa sistemelor de plăți contează atât de mult pentru banca centrală. Una din aceste surse de risc poate veni din partea băncilor participante pe piața interbancară (contrapartidele centrale) care, deși sunt esențiale pentru stabilitatea financiară, în condiții de stres, pot afecta politica monetară (Papadia, 2018). Iată cum:

O criză de stabilitate financiară⁴ poate începe atunci când o instituție financiară nu este în măsură sau nu are acces în timp real la infrastructura de plată pentru a rambursa finanțarea la data cerută de creditor, în timp ce creditorul are nevoie de rambursarea lichidității, exact în același moment. Nesiguranța participanților de pe piață că nu vor avea bani la timp pentru a face tranzacția, într-un

⁴ Deși nu a fost o criză financiară propriu zisă, cazul Herstatt din 26 iunie 1974 a generat apariția primei platforme de decontare în timp real de tip plată versus plată: aflată în procedură deschisă de solvabilitate, Banca Herstatt procesa plăți în mărci germane contra dolari americani (care urmau să fie virați în contul corespondent Herstatt din New York) în momentul în care Autoritatea germană de reglementare a decis închiderea băncii, fără să țină seama de diferența de fus orar dintre Frankfurt și New York; ca atare, tranzacțiile valutare au rămas nefinalizate iar băncile germane corespondente nu și-au primit plățile în dolari americani.

sens sau altul, poate duce la acumularea de lichidități pentru a-și onora obligațiile și pentru a nu risca un eșec de plată. Efectul negativ al tezurizării lichidității asupra formării ratelor dobânzilor se poate propaga rapid prin distorsionarea comportamentului unor bănci – nu mai sunt dispuse să împrumute alte bănci – și prin dezordonarea mecanismului de formare a dobânzii, ceea ce se repercutează asupra bunei funcționări a sistemului de plăți. Când sistemul de plăți este disfuncțional, politica monetară este afectată iar banca centrală este nevoită să intervină direct, printr-un instrument specific de acordare de împrumuturi băncilor care nu mai pot accesa lichiditate de pe piața interbancară.

Se conturează astfel următoarea megatendință: intervenția băncilor centrale rămâne decisivă pentru independența europeană și soliditatea sistemului de plăți. Dar, până unde și cât se pot implica băncile centrale?

Până unde? Până la granița dintre coexistența activelor de decontare: pe de o parte, sunt activele de decontare care provin din banii băncilor comerciale iar, pe de altă parte, sunt banii băncii centrale.

Cât se poate? Din 2009 încoace, BCE a oferit un răspuns: banii băncii centrale joacă un rol vital și de ancorare în menținerea stabilității sistemului financiar în zona euro și în UE. Ori de câte ori a existat pericolul unei penalizări directe din partea piețelor, BCE a apelat la o alternativă legală prevăzută de TFUE – asistența de urgență în materie de lichidități și a dezvoltat și utilizat instrumente neconvenționale de politică monetară. Din punct de vedere juridic, soluția BCE are perimetrul larg delimitat de prevederile TFUE și cele ale Statutului SEBC și BCE. Din punct de vedere economic, întrebarea conduce către dilema împrumutătorului de ultimă instanță.

O discuție despre funcția de împrumutător de ultimă instanță⁵

Larosiere (2005) spunea că funcția de împrumutător de ultimă instanță este ceva despre care „niciodată să nu vorbești public dar totdeauna să o ai în vedere” (Larosiere, 2005).

În situații de criză, politicienii și publicul privesc imediat către banca centrală ca sursă sigură de lichiditate și, implicit, de stabilitate și calm. De ce? pentru că, băncile centrale au promovat, de-a lungul timpului, cultura prevenirii instabilității financiare și, pentru că înțeleg cel mai bine efectul nociv al instabilității asupra politicilor macroeconomice, cu efecte imediate și directe asupra stabilității prețurilor și a mecanismului de transmitere a politicii monetare.

Economiști reductabili (Fischer, 1999; Goodhart și Huang, 2000; Obstfeld, 2009) dovedesc că nu există o versiune autohtonă sau o versiune internațională gata aplicabilă ca soluție de ultimă instanță pentru furnizarea de lichiditate; istoria monetară britanică, acolo unde s-a născut conceptul, arată că, așa cum nu există bani internaționali, tot așa nu se poate vorbi despre o variantă internaționalizată a acestui instrument (Capie, 2002). Literatura de specialitate a stabilit un consens asupra ideii că obiectivul principal al unui împrumutător de ultimă instanță – banca centrală, în cele mai multe cazuri – este acela de a oferi lichiditate piețelor atunci când este nevoie, și *nu* de a salva instituții de credit. Evident, există și riscuri asociate: riscul de hazard moral, de

⁵ Conceptul de împrumutător de ultimă instanță a apărut pentru prima dată în secolul XVII în Anglia – se presupune că Sir Francis Baring⁵ a folosit această expresie pentru a-l critica pe regele Angliei George al III-lea, care, la scurt timp după înscăunare și din dorința de a întări controlul asupra instituțiilor statului, a forțat acordarea, în 1763, de către Banca Angliei, a unui împrumut, de ultimă instanță, Prusiei⁶. Conceptul a fost preluat și dezvoltat ulterior, în secolul XIX, de către doi bancheri englezi, Henry Thornton and Walter Bagehot⁵, interesați de reducerea stocului de bani. Unul din principiile stabilite de Bagehot rămâne valabil încă și în secolul XXI: “lend freely, to *illiquid but solvent* institutions, against adequate collateral, at a penalty rate”.

inflație și, nu în ultimul rând deschiderea unei adevărate cutii a Pandorei cu privire la implicații fiscale aferente.

S-a ajuns astfel la situația, fără precedent în istoria UE, în care o instituție europeană de anvergură BCE, singura care are capacitatea de a influența piețele financiare în timp real, să fie nevoită să medieze între: (i) control deplin asupra instrumentelor de politică monetară, (ii) conducerea independentă a politicii monetare a zonei euro și, (iii) riscul dominației piețelor – capacitatea de a direcționa piețele și nu de a fi direcționată de către piețe. Acest triunghi disfuncțional (Ash, 2012) arată, pe de o parte, fragilitatea UEM, iar pe de altă parte, cât de dificilă este sarcina BCE în gestionarea lichidității în momente de apariție a unui șoc brusc și destabilizator (*sudden break*⁶), inevitabil în condițiile actuale de prelungire a conflictului de la granița de est a UE, înrăutățirea inflației și a perspectivelor unei recesiuni greu de evitat.

Un astfel de moment a fost în vara anului 2022, când a avut loc o creștere bruscă a randamentelor obligațiunilor unor state membre precum Italia și Spania la cel mai înalt nivel din ultimii opt ani, provocând instabilitate și fragmentare financiară⁷ bruscă pe piețe. BCE a acționat atunci cu un „nou instrument anti-fragmentare” (Transmission Protection Instrument/TPI⁸) – de fapt, o contrapartidă (*quid-pro-quo*) pentru creșteri mai abrupte sau dezordonate ale costului împrumuturilor celor mai vulnerabile state membre din zona euro. BCE și băncile centrale din zona euro pot utiliza acest

⁶ Definite ca „o rupere bruscă (*sudden break*) a relației dintre randamentele suverane și fundamentele economice, dând naștere unor dinamici neliniare și destabilizatoare” (Schnabel, 2022).

⁷ Ca efect al deciziei BCE de a nu mai cumpăra obligațiuni suverane și de a începe majorarea ratelor dobânzilor.

⁸ Noul instrument, considerat o semnalizare a unei noi etape de normalizare a politicii monetare, face parte din categoria mecanismelor de tip *bond-buying firepower scheme* pentru care nu există limite privind amploarea achizițiilor de obligațiuni suverane în cazul în care apar mișcări „nejustificate, dezordonate” ale randamentelor titlurilor de stat ale unui stat membru al zonei euro (European Central Bank, 2022c).

instrument ori de câte ori apare un astfel de șoc brusc și destabilizator – de exemplu, o iarnă neobișnuit de grea etc.- cu potențial de îndepărtare de la fundamentele economice și de afectare a stabilității prețurilor, dar nu oricum, ci conform criteriilor BCE, regulilor fiscale ale CE și îndeplinirea țintelor și jaloanelor din PNRR.

2. Megatendință microeconomică (digitală): independența europeană și soliditatea sistemului de plăți depind de condițiile de concurență echitabilă în spațiul UE între marii giganți non-UE și capacitatea companiilor europene de a inova

Fragmentarea, suveranitatea și stabilitatea sunt cele mai importante provocări cu care piața unică se confruntă în prezent. Abordarea acestor provocări necesită adaptarea cadrului juridic la tehnologiile și actorii disruptivi, cu triplul obiectiv de a acoperi toate riscurile juridice și financiare, de a partaja condiții echitabile de concurență cu toți participanții la tranzacții și, simultan, de a menține condiții bune de finanțare.

Europa nu găzduiește rețele sociale globale de plată. Dar, în timpul pandemiei, consumatorii de produse bancare au început să caute alternative la modul clasic de plată electronică (prin instrumente de plată de tip: transfer credit, debitare directă, card de plată, cec, cambie, bilet la ordin) și care să permită efectuarea de plăți de la distanță. Una din consecințele pozitive ale pandemiei a fost tranzacționarea fără bariere și fără fricțiuni în ecosisteme digitale noi, imaginabile sau realizabile în manieră clasică⁹, care s-a reflectat în explozia sistemelor de plată online care tranzacționează moneda electronică (o componentă electronică a sistemelor de monede fiat –

⁹ Servicii financiare care doar gestionează fonduri debitate nu și produse interne de creditare (de tip descoperirile de cont și acces la împrumuturi).

moneda tangibilă de tip dolar, liră, euro, leu etc.) emise de instituții emitente de monedă electronică (IEMI¹⁰); moneda electronică nu trebuie confundată cu criptomoneda¹¹.

Din punct de vedere instituțional, un IEMI este o instituție financiară care funcționează tot ca un ecosistem închis: privit prin prisma reglementatorului european¹², obține o licență de funcționare de la BCE (zona euro) sau de la o bancă centrală a statelor din afara zonei euro în urma unui proces riguros de evaluare, care include criterii inclusiv de ordin reputațional. Privit prin prisma supraveghetorului european, supravegherea prudencială a IEMI este realizată de BCE sau de banca centrală din afara zonei euro și include cerințe specifice de capital minim inițial și de fonduri proprii (separate de fondurile clienților, căci IEMI pot stoca fondurile clienților pentru un timp nelimitat).

Deocamdată autoritățile europene nu au reușit să dezvolte o strategie europeană de plăți unificate și integrate într-o viziune holistică, care să susțină un sector financiar și un sistem de plăți mai puternic, mai independent și mai inovator. Sunt câteva motive care

¹⁰ De regulă, are doar licență financiară, fiind doar un sistem de plată care oferă companiilor și persoanelor fizice servicii financiare limitate cum ar fi: dreptul de a deschide conturi de plată în monedă electronică, de a accepta și executa plăți fără un cont bancar, de a efectua tranzacții precum transferuri de credit, debitări directe, remitențe și serviciile valutare, emisiune de monedă electronică (pre-paid debit card), deschidere de portofele electronice, conectate direct la rețelele bancare tradiționale precum SWIFT și SEPA și la rețele de magazine online.

¹¹ Criptomoneda și alți bani digitali nu sunt susținute de o monedă fiat și își derivă valoarea din cerere și ofertă, precum și din încrederea în sistem. Bitcoin este o monedă virtuală independentă, care este descentralizată și în mare parte nereglementată.

¹² În UE, cadrul juridic de reglementare și funcționare a EMI este dat de prevederile Directivei E-money 2009/110/CE și a Directivei (EU) 2015/2366 on payment services in the internal market.

au împiedicat acest tip de abordare coordonată și care pot afecta independența UE și soliditatea sistemului său de plăți:

În primul rând, este încă neterminată discuția privind tratamentul legal (cerințe suplimentare de reglementare și supraveghere financiară), fiscal (impozitarea), concurențial al marilor giganți tehnologici non-UE care au intrat cu o viteză rapidă în sistemul financiar al UE și ale căror servicii financiare digitalizate s-au extins rapid ajungând în prezent la o dominație în tranzacțiile de plăți transfrontaliere europene.

În al doilea rând, beneficiind de economii semnificative de scară și de efecte de rețea, precum și de accesul vast la datele consumatorilor europeni, aceste companii gigant de tehnologie, dacă nu sunt reglementate corespunzător, pot ajunge să influențeze politica externă și de securitate a UE dar și protecția consumatorilor și stabilitatea financiară a UE, în ciuda avantajelor create consumatorilor europeni.

În al treilea rând, la nivel de furnizori de servicii și echipamente (devices), marii giganți non-UE contribuie pe mai multe canale la fragmentarea pieței unice:

- Pe canal bancar: prin condiționarea accesului (atât la dispozitive cât și la servicii) în funcție de cota de piață a băncilor dar și de puterea financiară a clienților;
- Pe canal tehnologic: marile companii de tehnologie folosesc inteligența artificială, aplicații dedicate și sisteme de colectare și stocare a datelor pentru a crea modele de afaceri inovative; în absența unui sistem de reglementare comun european, achiziționarea unor astfel de platforme, aplicații și modele de business diminuează marja de profit sau, acolo unde nu există fonduri suficiente, împiedică modernizarea și diversificarea serviciilor instituțiilor financiare.

Și nu în ultimul rând, la nivel de clienți, există o serie de riscuri asociate care pot afecta omogenizarea pieței unice și încrederea în sistemul financiar al UE în ceea ce privește:

- Încrederea agenților economici și a populației comparativ cu sistemul bancar clasic;
- Accesibilitatea incertă a serviciilor furnizate – de exemplu plățile contactless. Chiar dacă este o soluție tehnologică superioară, este o tehnologie și un proces care sunt adoptate mai lent decât se aștepta. De ce? Din cauza rezultatelor imprevizibile și a stresului inutil – la unii comercianți a funcționat, la alții nu;
- Cerințe de reglementare și supraveghere insuficient de transparente;
- Riscul de blocare a contului și de înghețare a fondurilor la orice posibilă suspiciune de neconformitate / încălcare a legislației privind prevenirea și combaterea spălării banilor, știut fiind faptul că, departamentele de conformitate ale IEMI sunt mai îngăduitoare comparativ cu sistemul bancar clasic;
- Riscuri asociate securizării instrumentelor de plată și respingerii la plată (de exemplu, contrafaceri de cekuri, numerar, carduri și infracțiuni cibernetice pentru furt de identitate, informații personale, de hardware și software de plată electronică etc.).

Ce s-a reușit până în prezent în UE este crearea unor rute comune de plăți instant construite pe sistemul SEPA paneuropean. Dar, deocamdată, nu există nicio platformă sau un sistem european de plată digitală care să poată fi utilizată, holistic și integrat, în toată Europa pentru a efectua plăți în magazine și în comerțul electronic. De aici și nevoia de a crea condiții de concurență echitabilă între actorii tradiționali și inovatorii digitali și pentru a proteja suveranitatea europeană și cetățenii europeni.

O posibilă megatendință se conturează în loc de concluzie: independența europeană și soliditatea sistemului de plăți depind de condițiile de concurență echitabilă în spațiul UE între marii giganți non-UE și capacitatea companiilor europene de a inova un sistem european de plăți. O îmbogățire cu informații suplimentare despre clienți și comercianți ar putea face din acest sistem european de plăți integrat holistic o sursă de valoare adăugată atât prin creșterea veniturilor (și, implicit, s-ar putea aborda problema impozitării dintr-o altă perspectivă), cât și prin reducerea costurilor de bază (de exemplu, mai puțină fraudă, sau o experiență de plată fără probleme).

CAPITOLUL 9.

Suveranitatea economică în epoca globalizării.

Coeziunea economiilor din zona euro

versus non-euro

Gabriela MIHAILOVICI

1. Suveranitatea economică în epoca globalizării¹

– câteva megatendințe

Deși înainte de război instituțiile europene prognozaau progrese privind normalizarea lanțurilor de aprovizionare în a doua jumătate a anului 2022, termenul a fost decalat pentru 2023, poate chiar până în 2024, în funcție de modul în care evoluează războiul dar și de evoluția legăturilor comerciale și financiare în economia europeană și cea globală (CE, 2022).

Negocierile pentru cele șapte runde de sancțiuni împotriva Rusiei au adus în discuție întrebarea dacă mai sunt încă valabile principiile de ghidare a politicii comerciale globale dinainte de pandemie și de război: nediscriminare în administrarea politicilor comerciale, tratament egal pentru cetățeni și entități indiferent de jurisdicție și naționalitate și politici comerciale deschise, circumscrise statului de drept, cu excepția unor circumstanțe speciale. Tema a fost intens discutată și la cea de a 12-a Conferință ministerială a Organizației Mondiale a Comerțului (OMT) care consideră că, în actualul context

¹ Această sub-secțiune este o versiunea actualizată a textului publicat în EuroMonitor nr 10.

geopolitic, este nevoie de „un sistem comercial global consolidat” și de „o organizație de comerț revigorată” (Organizația Mondială a Sănătății, 2022). Așa au apărut câteva propuneri în acest sens, orientate în funcție de priorități:

Pentru SUA, prioritară este „construirea unei rețele de acorduri comerciale plurilaterale care să încorporeze elemente ale economiei moderne” prin promovarea și implementarea conceptului de *friend-shoring* propus recent de secretarul american al Trezoreriei, Janet Yellen (2022) care susține că, SUA și aliații săi nu trebuie „să permită țărilor să-și folosească pozițiile monopoliste de pe piața materiilor prime, a tehnologiilor sau a produselor de bază care le dă puterea de a perturba economia mondială sau de a le utiliza ca o nedorită pârghie geopolitică (geopolitical leverage)” (Yellen, 2022). Propunerea a stârnit controverse: pentru unii experți (inclusiv președintele OMC, Ngozi Okonjo-Iweala, 2022) conceptul este o posibilitate de a împărți economiile și lanțurile de aprovizionare în blocuri geo-politice, în timp ce alți economiști (Yellen, 2022; Blanchard și Pisany-Ferry, 2022; Eichengreen, 2022) sunt sceptici cu privire la criteriile pe baza cărora se va defini doctrina *friend-shoring*, ca nu cumva să genereze în practică o descurajare a lanțurilor de aprovizionare și/sau a altor relații comerciale benefice partenerilor comerciali: ce se întâmplă dacă o țară „prietenoasă” înlocuiește guvernul cu unul ostil OMC? Sau, ce se întâmplă dacă un producător dintr-o țară prietenoasă folosește materii prime importate dintr-o țară neprietenoasă?

Pentru UE, miza de fond este soluționarea problemelor legate de lanțurile de aprovizionare, care va fi esențială pentru stimularea competitivității și a creșterii economice în UE, în condițiile în care până la 30 la sută din valoarea adăugată totală a zonei euro se bazează pe funcționarea lanțurilor de aprovizionare transfrontaliere, fie ca sursă de intrare, fie ca destinație de producție.

Pornind de la această realitate, se conturează câteva megatendințe:

A] Reziliența lanțurilor de aprovizionare – un exemplu: piața semiconductorilor

Dacă în perioada pre-pandemică acestea au fost gândite să optimizeze costurile, în prezent, ceea ce contează pentru UE este reziliența acestor lanțuri, respectiv capacitatea furnizorilor de a fi flexibili, de a se adapta incertitudinilor persistente și, uneori în creștere, precum și de a răspunde cererii, cât mai rapid posibil.

Semiconductorii sunt noul petrol al secolului 21 și fiecare stat membru este interesat în dezvoltarea capacităților proprii de producție pentru a evita dependența excesivă într-o lume din ce în ce mai geopolitică. Dar, spre deosebire de petrol, semiconductorii nu sunt materii prime, ci produse extrem de complexe a căror producție este înglobată în lanțul global de aprovizionare. SUA domină faza cu cea mai mare valoare adăugată: designul. Taiwan, urmat de Coreea de Sud domină a doua și cea mai intensă fază de investiții: producția. Iar UE nu este un actor major în lanțul de aprovizionare cu cipuri. Actualul amalgam de crize care nu se mai bazează pe un sistem comercial multilateral ci mai degrabă pe considerente de securitate națională, complică și mai mult situația: China este în competiție directă cu SUA. Din 2015, China a cheltuit de două ori mai mult pentru modernizarea industriei de semiconductori decât a anunțat recent SUA, prin the Chip Act (Bruegel, 2022), dar este încă în urma SUA în ceea ce privește faza de design. UE a lansat, în luna februarie 2022, o propunere de stimulare a investițiilor în cercetarea și producția de cipuri de înaltă tehnologie, așa-numita Lege a cipurilor (Chips Act); circa 43 miliarde euro ar putea fi folosiți ca ajutor de stat, cu scopul dublării ponderii UE (de la 10 până la 20 la sută) pe piața semiconductoarelor până în 2030 – a doua cea mai mare schemă de subvenții a UE, după PAC. Însă, rămân deocamdată multe îndoieli cu privire la cel mai bun mod de implementare: unele state membre (frugalii) consideră că abordarea este nedurabilă – se abordează o criză provocată de ceva care a trecut (pandemia) când problema de

fond a UE ar fi, în opinia acestora, lipsa de inovație; ca urmare, ar fi o risipă a talentelor și banilor europeni – și, se insistă ca fondurile UE să nu fie realocate din alte secțiuni ale CFM 2021-2027 pentru a înființa companii naționale de cipuri subvenționate din bani europeni și gestionate la nivel național, atâta vreme cât CE nu a efectuat o evaluare a impactului înainte de publicarea Legii cipurilor. De partea opusă, Franța face parte dintr-un grup de state membre care consideră că este o nevoie imperioasă de re tehnologizarea și reconvertirea unor sectoare industriale care ar putea produce acele cipuri care sunt utilizate în prezent în multe din produsele importate de UE din Asia; ca atare, propune extinderea definiției de „facilități primare” pentru a face actualele linii de producție eligibile pentru subvenții din fondurile europene. CE are un spațiu de manevră pentru ambele grupuri de opinie iar negocierile din partea a doua a anului vor indica direcția de implementare a Legii cipurilor.

Miza de fond rămâne și în acest domeniu, ca în celelalte componente ale reformei UEM, opțiunea între subvenții naționale și finanțare din sursă comună europeană. În primul caz, există riscul ca statele membre să intre în competiție directă pentru a atrage cele mai bune fabrici de cipuri. În al doilea caz, statele membre ar trebui să-și revizuiască politica industrială națională orientând-o spre un mod de lucru mai colaborativ la nivel european, astfel încât să se dezvolte un lanț de aprovizionare pentru semiconductori deschis și centrat pe UE. Finanțarea, în acest caz, presupune resurse comune europene care să fie orientate spre obiective comune europene, maximizând astfel rentabilitatea investițiilor și crearea de valoare adăugată europeană.

B] Reconfigurarea globalizării pe baza puterii economice

Care este viitorul globalizării? Aceasta este printre cele mai mari întrebări ale timpului nostru. Globalizarea s-a reflectat, de-a lungul ultimelor decenii, și în dorința țărilor individuale (sau a grupurilor

de țări) de a acționa în mod cooperant, fie în cadrul negocierilor internaționale asupra acordurilor convenite de comun acord (reguli în lipsa unui termen mai bun), fie prin alte acțiuni convenite în comun. Pentru UE, acest lucru se manifestă, printre altele, prin puterea sa economică – definită de economistul Richard Cooper ca fiind capacitatea de a aplica instrumente economice pentru a critica sau recompensa partea adversă și de politologul F. S. Northedge ca fiind capacitatea unui individ, grup sau guvern de a utiliza instrumente economice prin care să influențeze luarea deciziilor unui alt actor, determinând astfel o modificare de comportament (The US House of Representatives, 2022). Piața unică și principalele beneficii aduse comerțului și investițiilor au fost și continuă să fie una din sursele majore de putere economică pentru zona euro dar și pentru UE în general. După izbucnirea războiului s-a văzut că, viitorul puterii economice a UE depinde, în mare parte, de cooperarea cu marile puteri ale lumii dar, pentru asta UE are nevoie să rămână puternică din punct de vedere economic pentru a-și putea exercita în mod eficient puterea economică și din punct de vedere comercial, pentru a elimina restul barierelor netarifare de pe piața unică și a genera câștiguri semnificative de venit – se estimează că, înainte de pandemie, aceste obstacole limitau comerțul intra-UE la un nivel de aproximativ patru ori mai mic decât intensitatea comerțului dintre statele din SUA (Papadia, 2018).

C] O globalizare mai europeană a comerțului global?

Faptul că acest război a sporit gradul de solidaritate și de adâncime a guvernantei UE este o realitate de necontestat. Unii economiști merg chiar mai departe și consideră că: „suntem într-o lume a deglobalizării, dar una din implicațiile războiului ar putea fi aceea că vom obține o globalizare mai europeană” (Blanchard și Worf, 2022) care va întări legătura cu Europa. Posibile canale de globalizare europeană ar putea fi următoarele:

Canalul UE-SUA

Imediat după invadarea Ucrainei de către Rusia SUA a avansat posibilitatea unui nou acord comercial cu UE, pe modelul acordului comercial SUA-Canada-Mexic care ar fi putut avea în vedere: (i) monitorizarea manipulării informației (inclusiv dezinformarea, propaganda, mass-media controlată de guvern) și rolul platformelor online pentru răspândirea, amplificarea și atenuarea acesteia; (ii) rolul platformelor online ca parte a eforturilor de creștere a securității digitale; (iii) cartografierea instrumentelor practice pentru implementarea rapidă în situații de criză, inclusiv servicii de finanțare, digitale și de asistență.

Câțiva pași incipienți au fost făcuți în această direcție: Consiliul UE – SUA pentru Comerț și Tehnologie, organism înființat inițial pentru a face față ascensiunii Chinei, coordonează, de la începutul războiului și până în prezent, implementarea controalelor la export împotriva Rusiei și, își propune să armonizeze reglementări în domenii precum inteligența artificială și standardele de muncă. De asemenea, s-a consemnat și un progres în negocierile dintre CE și Amazon, care se apropie de un acord istoric, ceea ce pune capăt celor două anchete antitrust privind modul în care Amazon tratează vânzătorii rivali și ar putea include un angajament de partajare a datelor terțe cu alți vânzători de pe platforma Amazon.

În partea a doua a anului 2022, relațiile UE-SUA au devenit încordate ca urmare a propunerii administrației SUA de implementare a unui act legislativ de reducere a inflației (IRA) care a produs deja câteva efecte: pe termen scurt, a perturbat planul de afaceri și de investiții a unor companii europene, iar pe termen lung se consideră că se poate ajunge chiar către un impact sistemic asupra sectorului industrial al UE, în special în sectoarele care sunt de o importanță crucială pentru tranziția verde. Pentru a grăbi o poziție comună a UE, Franța și Germania au inițiat, la finalul anului 2022, un plan comun de acțiune cu privire la ajustarea proiectului IRA care

prevede, printre altele, implementarea unui set de reguli comune privind accesul UE la schemele americane de subvenții și de ajutor de stat în sectoarele industriale cheie și un tratament egal aplicabil bunurilor europene și americane, beneficii similar acordate Mexicului și Canadei; se mai propune și lansarea unui parteneriat economic verde – în primă fază spre dezbatere politică, în următoarea reuniune a Consiliului pentru Comerț și Tehnologie (Le Maire, Habeck, 2022). Nu este mai puțin adevărat că va conta și cum se vor mobiliza, în paralel, CE și statele membre pentru a sprijini competitivitatea și reziliența companiilor și atractivitatea UE ca locație de investiții.

Canalul UE – Japonia

Pentru prima dată în istoria sa, UE a parafat primul Parteneriat European Digital UE – Japonia (CE, 2022) lansat pentru a promova cooperarea în domeniul tehnologic și pentru alinierea reglementărilor prin care se vor construi lanțuri de aprovizionare independente de China. Deși China rămâne cel mai important partener comercial al UE, relațiile s-au înrăutățit de la embargoul asupra mărfurilor lituaniene impus la sfârșitul anului trecut și de la adoptarea unui parteneriat „fără limite” China-Rusia. Concret, noul parteneriat UE-Japonia va alinia standarde și va ajuta la cooperarea în următoarele domenii: (i) tehnologii securizate 5G și 6G, (ii) aplicații de inteligență artificială sigure și etice, (iii) rezistența lanțurilor globale de aprovizionare în industria semiconductoarelor, (iv) infrastructuri verzi, (v) dezvoltarea competențelor digitale.

Canalul UE – zona indo-pacifică și China

În 2019 UE a redefinit strategia de cooperare cu China pe conceptul „partener-concurent-rival”. Dat fiind actualul context în care rivalitatea sistemică a câștigat un anumit impuls iar China a

devenit un concurent global puternic pentru UE, SUA și alți parteneri similari, UE pare să se apropie din ce în ce mai mult de a regândi conceptul către o formulă de tip „concurrent-rival-partener”. Însă, deocamdată, nu există un consens între statele membre (nici măcar o masă critică) pentru a schimba politica externă a UE față de China și zona indo-pacifică.

Un exemplu este recenta propunere a CE, lansată la mijlocul lunii septembrie 2022, de a interzice mărfurile produse în condiții de constrângere (așa numitele produse fabricate cu muncă forțată). Deși propunerea legislativă acoperă „orice produs pus la dispoziție de către orice operator economic”, nu include activități de tip prostituție forțată, cerșetorie, muncă prestată în gospodăria proprie și cea cu scop ospitalier. Statele UE au libertatea de a implementa aceste prevederi fie prin propria agenție vamală și/sau printr-o autoritate dedicată de supraveghere a schimburilor comerciale. Dar, aici apare diferența de poziții între statele membre: pentru cele care au relații și interese comerciale în zonă, a adopta o poziție comercială directă împotriva Chinei ar putea genera o problemă dificilă de natură politică externă națională, cu atât mai mult cu cât nu există o abordare instituțională coordonată la nivel UE. Deocamdată se lucrează la obținerea unui consens tripartit (PE – state membre – CE) și la un set de orientări metodologice, regulamentul CE urmând a fi implementat la doi ani de la publicarea în jurnalul oficial al UE.

Canalul post-Brexit

Relația Regatul Unit-UE de la Brexit a fost caracterizată de tensiuni în ultimii trei ani. După dispute repetate, guvernul britanic a prezentat, la mijlocul lunii iunie 2022, un pachet legislativ controversat pentru UE care sugerează rescrierea unilaterală a unor secțiuni din Acordul Brexit negociat cu UE în 2019 pe trei mari componente:

- Comercial: introducerea unui mecanism dual de reglementare pentru comercianți care va face deosebirea între

mărfurile destinate exclusiv Irlandei de Nord (linia verde) și mărfurile care se îndreaptă doar spre Republica Irlanda (linia roșie) – altfel spus, un culoar liber de taxe vamale pentru mărfurile care vin din Marea Britanie către Irlanda de Nord dar care să nu ajungă în UE, complementat de un schimb de date;

- Juridic: eliminarea supravegherii litigiilor de către Curtea de Justiție a UE și instituirea unui mecanism propriu de arbitraj – anterior o linie roșie pentru UE;
- Fiscal: modificări ale normelor privind ajutorul de stat și TVA. Proiectul de lege nu prevede o clauză de eliminare automată (sunset clause) după cinci ani, aplicabilă treptat (phasing out) pentru reglementările UE existente încă în circa 1500 de acte juridice britanice, ca parte a promisei libertăți Brexit; acum este specificată doar data de expirare de cinci ani, la finalul căreia se va decide păstrarea sau eliminarea reglementărilor UE. Aprobarea acestui proiect în Marea Britanie ar putea dura mai mult de un an, pe măsură ce proiectul de lege trece prin complicatul proces legislativ britanic.

Pentru UE, realitatea este că, Protocolul post Brexit funcționează în mare măsură și evită o graniță dură între Irlanda de Nord și Republica Irlanda, protejând integritatea pieței unice europene. Mai mult decât atât, CE a avut, până în prezent, o abordare pragmatică în domeniul serviciilor financiare, recunoscând dependența strânsă a instituțiilor financiare ale UE de sectorul financiar din Regatul Unit, în mod special în ceea ce privește serviciile de compensare; nu întâmplător UE a acceptat păstrarea echivalenței juridice în domeniul reglementării bancare până în iunie 2025.

Trei opțiuni de negociere au fost disponibile pentru UE ca răspuns la propunerea guvernului britanic de a încălca protocolul Brexit:

- Relansarea procedurilor de încălcare a dreptului comunitar deschise împotriva Regatului Unit în martie 2021;
- Implementarea flexibilă a protocolului Brexit, bazată pe soluții durabile, care se va constitui în mare parte pe compromisurile propuse de CE în octombrie 2022;
- Ripostă juridică, prin lansarea de acțiuni comerciale: încheierea Acordului de retragere a fost o condiție prealabilă pentru negocierea Acordului de comerț și cooperare – este cea mai puțin plauzibilă dintre opțiuni, căci Marea Britanie nu își poate permite un război comercial, având în vedere situația economică sumbră (economia Marii Britanii s-a contractat în aprilie, mult mai rău decât se aștepta, ducând lira sterlină la un minim istoric al ultimilor doi ani față de dolar).

CE a ales opțiunea (a) și, mai devreme decât era de așteptat, a demarat la data de 22 iulie, procedura de penalizare pentru nerespectarea unor părți semnificative din Anexa privind Protocolul cu Irlanda de Nord, respectiv acea secțiune din Acordul Brexit care acoperă acordurile comerciale pentru Irlanda de Nord.

Această tensionare a relațiilor UE-Regatul Unit poate afecta „serios” relațiile comerciale dintre Regatul Unit și SUA, știut fiind faptul că SUA a condus negocierile pentru Acordul de la Belfast (Good Friday Agreement) din 1998, iar comunitatea irlandeză din SUA are puternice interese comerciale și de afaceri în Irlanda. „Congresul american nu poate și nu va sprijini un acord bilateral de liber schimb cu Regatul Unit. Există un acord internațional care trebuie respectat” (The US House of Representatives, 2022).

Canalul UE – Ucraina (temporar)

CE (2022) a anunțat suspendarea, pentru un an, a măsurilor anti-dumping și de salvagardare în vigoare privind exporturile ucrainene de

oțel și bunuri industriale, cum ar fi îngrășăminte, aluminiu și mașini – catalogată ca o „măsură de liberalizare a comerțului fără precedent” (European Commission, 2022b). Măsura, care se aplică tuturor mărfurilor și serviciilor taxabile la intrarea în UE, în valoare de circa 1 miliard euro, înseamnă pentru Ucraina un surplus de aproximativ 65 de milioane euro. CE dorește, de asemenea, să elimine un preț minim de intrare pentru importurile de fructe și legume din Ucraina, acolo unde activitatea nu a fost perturbată de război și unde se pot utiliza căile ferate și rutiere. În funcție de implicații, aceste decizii de liberalizare temporară a comerțului cu UE se pot prelungi.

Alte canale comerciale pentru găsirea de surse alternative de energie

CE și unele state membre au mari întrebări cu privire la cât de repede pot fi disponibile provizii alternative de gaz și petrol.

Un exemplu este gazul livrat prin conductele din Azerbaidjan către Turcia și Italia. După ce, în anii anteriori, UE a criticat constant Azerbaidjan pentru încălcări ale drepturilor omului, CE a semnat, la mijlocul lunii iulie 2022, un acord de colaborare cu Azerbaidjan pentru a dubla aprovizionarea cu gaze până la cel puțin 20 miliarde metri cubi până în 2027 și, pentru a crește fluxurile curente cu 48 la sută în acest an. Dar, chiar și cu suplimentarea contractelor pre-existente cu Norvegia, SUA, Israel și Egipt care ar putea crește importurile UE de gaze naturale lichefiate cu încă 30 de miliarde de metri cubi, cererea de gaze a UE nu va putea fi satisfăcută pentru a trece iarna cu bine – este avertismentul Agenției Internaționale pentru Energie; ca urmare, UE nu are altă soluție decât implementarea regulamentului de reducere a cereri interne de energie, cu toate concesiile solicitate de statele membre.

Un alt exemplu este reluarea dialogului comercial dintre UE și India, după ce în urmă cu un an, s-a convenit să ajungă la un acord comercial cuprinzător. Suplimentar, UE mai acordă o facilitate Indiei, indirect, sub formă de petrol rusesc ieftin, livrat de nave grecești în

India și China – deși cea de a șasea rundă de sancțiuni interzice transporturile maritime de petrol din Rusia până la sfârșitul acestui an, companiile europene de transport maritim, în primul rând cele grecești, continuă să livreze petrol rusesc în India și China, pe care îl cumpără la preț redus. Trebuie amintit faptul că, India, al optulea exportator de grâu la nivel global, a impus recent o interdicție asupra exporturilor de grâu care a dus la o creștere a prețului pe piața mondială a grâului cu șase la sută în 24 de ore de la anunț, ca un indiciu al severității crizei actuale și al volatilității pieței cerealelor.

Și nu în cele din urmă, la finalul lunii iunie, UE, Israel și Egipt, au semnat un acord provizoriu de export de gaze naturale din Israel către fabricile de lichefiere din Egipt și apoi expediat spre nord, către piețele din Europa; este un prim pas pentru un acord comercial mai amplu cu statele din bazinul Mării Mediterane. Țările membre ale Consiliului de Cooperare din zona Golfului (CCG) au anunțat că nu pot crește semnificativ exporturile de hidrocarburi către UE, din cauza constrângerilor de producție și a faptului că cea mai mare parte a producției lor viitoare este blocată în contracte pe termen lung cu clienții lor din Asia. Qatar este singurul stat CCG care a indicat că va crește producția de gaz pentru a acoperi o parte din deficitul UE.

Însă, Orientul Mijlociu nu este o sursă fără probleme pentru UE. La începutul lunii iunie 2022, Algeria, care a furnizat Spaniei, în 2021, 40 la sută din necesarul de gaz, a suspendat Tratatul de prietenie, bună vecinătate și cooperare încheiat între cele două țări în 2002, din motive teritoriale legate de disputa privind autonomia Saharei de Vest (Spania susține că a obținut garanții NATO pentru protecția celor două enclave Ceuta și Melilla din Africa de nord în contextul noului concept strategic de apărare a integrității teritoriale a statelor membre prezentat la reuniunea de la Madrid, care acoperă și teritoriile Spaniei de pe continentul african). În plus, confruntarea cu privire la acordul nuclear cu Iranul continuă. Acordul – cunoscut sub denumirea de Joint Comprehensive Plan of Action (JCPOA) – care a

restrângs cândva programul nuclear al Iranului în schimbul reducerii sancțiunilor, a fost grav afectat după retragerea SUA din 2018, iar negocierile pentru relansare au stagnat în ultimul timp.

D] Noul internaționalism

Și înainte de pandemie a existat un curent care considera că instituțiile financiare postbelice înființate ca urmare a acordului de la Bretton Woods în 1944 (FMI și ceea ce a devenit ulterior sub egida Grupului Băncii Mondiale) ar trebui reformate și ajustate pentru a corespunde obiectivelor secolului 21. Este unanim recunoscut faptul că, de mai bine de șapte decenii, FMI oferă un bun public global atunci când acordă sprijin de urgență pentru balanța de plăți țărilor care altfel nu ar putea accesa o astfel de finanțare în condiții comparabile.

Dar, pandemia și, acum, războiul de pe continentul european au readus pe agenda globală de la ultima reuniune UNGA 2022 (Adunarea Generală a Națiunilor Unite), tema reformei instituțiilor financiare internaționale de tip FMI, în special din cauza eșecului de a colecta fonduri legate de schimbările climatice. Printre elementele de reformă propuse de un grup de state vulnerabile la schimbările climatice și susținute de SUA (cel mai mare acționar al FMI și Grupului Băncii Mondiale) în ultimii ani se numără: (i) redistribuirea a 100 de miliarde dolari în drepturi speciale de tragere (DST) sau active suplimentare de rezervă valutară; (ii) emiterea de instrumente de datorii suverane pe termen lung, cu dobândă scăzută, pentru finanțarea energiei curate (de exemplu, DST verzi, în valoare de 650 de miliarde dolari; (iii) suspendarea temporară a suprataxelor de dobândă pentru debitorii mari; (iv) finanțare concesională pentru infrastructura de reziliență la schimbările climatice (Stiglitz și Gallagher, 2021; Boston University, 2021). De precizat că aceste țări vulnerabile au apelat la instituții financiare ca FMI pentru reconstrucția rapidă după dezastrele naturale, doar că, în schimbul accesării rapide a liniilor de finanțare, FMI impune suprataxe

semnificative — asemănătoare cu ratele penalităților impuse de bănci — țărilor cu împrumuturi mari de la FMI care nu sunt rambursate într-un timp relativ scurt. Într-adevăr, suprataxele FMI sunt sancțiuni financiare prociclice impuse țărilor tocmai într-un moment în care își pot permite cel mai puțin (Stiglitz și Gallagher, 2021). Eliminarea unor astfel de suprataxe excesive în era post-pandemică este, de asemenea, una din cerințele de reformă instituțională globală: În acest scop, un studiu al Centrului pentru Politici de Dezvoltare Globală a avertizat asupra împovărării excesive a bilanțului monetar al FMI ca urmare a capacității reduse de rambursare din partea acestor state: cele mai sărace 55 de țări ale lumii au scadente datorii de 436 miliarde dolari între 2022 și 2028, din care aproximativ 61 miliarde dolari ajung la scadență în 2022 și aproape 70 miliarde dolari în 2024 (Boston University, 2021).

E] Finanțe internaționale pentru schimbări climatice

Există un curent activist global destul de pregnant care pledează în favoarea înființării unei structuri instituționale și a unui set de instrumente de finanțare și compensare care să ajute economiile în curs de dezvoltare în tranziția de la combustibilii fosili către energia curată. Danemarca a devenit prima țară din lume care a oferit țărilor afectate de schimbările climatice compensații pentru pierderi și daune în jur de 13 milioane de dolari. În prezent se află în curs de negociere la ONU și la FMI propuneri de suprataxare a profiturilor companiilor de petrol și gaze și de redistribuire a acestora către țările afectate de schimbările climatice.

2. Coeziunea economiilor din zona euro versus non-euro?

Experiența din ultimele decenii arată că UE poate ajuta la impulsivarea coeziunii dintre zona euro și zona non-euro, atât din punct de vedere strategic, financiar și economic, dar mai ales din

punct de vedere al finanțării. Finanțarea coeziunii prin CFM și-a dovedit deja potențialul și limitele juridice aferente. Însă, criza pandemică a deschis o fereastră de oportunitate prin implementarea unui nou instrument de finanțare – NGEU, în așa fel încât fondurile MRR să încurajeze perspectivele economice pe termen mediu de reformare a structurilor economice și de adaptare la noile realități. Dar, miezul negocierilor conduce către aceeași dilemă a avansului uniunii fiscale.

Ca urmare, megatendința referitoare la coeziunea economiilor din zona euro versus non-euro este dependența de flexibilizarea și reutilizarea MRR și pentru alte tipuri de transferuri fiscale între statele membre.

Deocamdată, CE și câteva state membre conservatoare fiscal au încurajat tendința de flexibilizare a MRR, cu scopul de a vedea cât de eficient este acest nou instrument. Cu atât mai mult cu cât MRR este, simultan, componentă de bază a Planului European NGEU dar și epicentrul implementării Planului RePowerEU. Pentru a spori interoperabilitatea între cele două instrumente, CE a propus, la 18 mai 2022, flexibilizarea Regulamentului CE privind MRR (CE, 2022; Consiliu 2021), pe bază de ghiduri orientative, pentru a integra capitolele dedicate Planului RePowerEU în PNRR dar și pentru a ajusta, suplimentar, PNRR din acele state membre care au primit deja finanțare din prima tranșă. Suplimentar, la Consiliul European a decis ca și RST din ciclul Semestrului European 2022 să fie integrate în acest proces. S-a obținut astfel un pachet de coordonare europeană strategică și investițională care oferă statelor membre două oportunități: sincronizarea proiectelor investiționale la nivel regional și european și prioritizarea obiectivelor investiționale naționale prin evitarea suprapunerilor din multiple strategii naționale.

Discuția despre posibilitatea folosirii din nou a mecanismului MRR sau a utilizării acestuia ca model pentru viitoarele instrumente

de investiții ale UE în domeniul energetic și/sau de apărare este, deocamdată, prematură, cel puțin din două motive:

- În primul rând este vorba de evaluarea performanței MRR – pentru a schimba ceva, este nevoie de argumente pro și/sau contra. Deocamdată nu se poate stabili dacă MRR este, sau nu, un succes. Prima evaluare a MRR este așteptată în anul 2024. Din punct de vedere financiar-contabil, ce contează până atunci este: gradul de îndeplinire a reperelor și țintelor din fiecare PNRR, precum și ritmul de depunere a cererilor de plată, de autorizare a plăților RRF și de efectuare efectivă a plăților rămân singurele repere de evaluare a performanței fiecărui PNRR;
- În al doilea rând, este vorba despre setul de condiționalități care a fost luat în considerare la elaborarea fiecărui PNRR: (i) obiectivele de performanță (numite etape și ținte în cazul MRR), (ii) regulile și procedurile de depunere a cererilor de plată și (iii) regulile și procedurile pentru aprobarea și suspendarea plăților. Aici ar putea fi o discuție, dar până la un punct. Este vorba despre diferența dintre condiționalitățile ex-ante și cele ex-post: în timp ce criteriile de calificare sunt predefinite ex-ante, condiții impuse pentru a monitoriza progresul în funcție de rezultate sunt ex-post. MRR nu este unicul instrument UE care are acest gen de condiționalități (de exemplu, plăți în tranșe variabile aplicabile ajutorului UE pentru dezvoltare, pentru politicile de coeziune, sau pentru asistența tehnică asociată cu Facilitatea de balanțe de plăți a FMI (stand-by facility) care oferă sprijin statelor membre în dificultate). Însă, MRR a fost special gândit să condiționeze performanța proiectelor simultan în funcție de investiții, cât și de reforme; ceea ce este distinctiv la MRR este concentrarea puternică pe condiționalitatea performanței ex-post: faptul că plățile sunt efectuate în tranșe diferite și sunt condiționate de obținerea rezultatelor.

CAPITOLUL 10.

Europa în noua configurație a raporturilor de putere

Eugen Dijmărescu

Reașezarea raporturilor de putere în lume este în curs de înfăptuire. Etapa post-război rece s-a încheiat și Europa se regăsește într-o etapă pe care am fi crezut-o încheiată: revizuirea granițelor cu forța armelor. De la începutul secolului XX și până la sfârșitul primului deceniu din cel următor au fost nu mai puțin de șapte reconfigurări ale frontierelor pe continentul european (1919, 1940, 1941, 1948, 1991, 1995, 2010) în baza unor tratate internaționale. Așadar, o fluiditate foarte ridicată a frontierelor indicând un sentiment național treaz și o încredere publică scăzută într-o existență consensuală. Secolul XX este caracterizat, în Europa, de declinul imperiilor multietnice și al „umbrelor”, înlocuite cu statele-națiune. Privind această evoluție în termeni istorici, nu putem constata decât durată scurtă trecută de la obținerea independenței popoarelor și, în consecință, aversiunea lor pentru orice altă formă de guvernare supranațională. Pentru membrii Uniunii Europene dovada cea mai grăitoare a fragmentării a furnizat-o comportamentul guvernelor în confruntarea cu pandemia de Covid-19, care a repus pe primul loc al opțiunilor formula „fiecare pentru sine”, înainte de a accepta că împreună putem fi mai puternici. Îngrădirea liberei circulații a persoanelor și serviciilor (în primul rând cele de transport al mărfurilor), ca și rușinarea celor care puneau pe piață produse agro-alimentare provenind din alte state membre a

contribuit direct la scăderea cu 6,3% a economiei europene în primul an al pandemiei. Războiul declanșat de Rusia împotriva Ucrainei, cu efectele sale aspre pentru aprovizionarea cu energie, trezește noi sentimente de naționalism căci populația celor 27 forțează intervenții pentru propria protecție la nivel național și pe lângă liderii politici locali pe care i-au investit cu încrederea sa.

Grija pentru afirmarea identității naționale a coincis în țările estice, din punct de vedere al momentului, cu dorința lor de aderare la UE din considerente economice (izvorâte din decuplarea economiilor lor de CAER). Preocuparea Uniunii de adâncire a solidarității membrilor prin cuprinderea și a altor sfere ale funcționării sociale, dincolo de piața unică, stârnește sentimente anti-UE (deși între acestea și dorința de însușire a fondurilor europene este o contradicție evidentă). Pe lângă disfuncționalitățile interne ale UE (care au dus la Brexit, la fronda Ungariei și Poloniei), Uniunea se găsește într-o pierdere de influență globală, devenind un actor regional, aflat în inferioritate față de ambițiile SUA de a redeveni prima putere globală, ale Chinei care este principala rivală a Americii pe plan economic și militar și ale Rusiei care aspiră să redevină prima putere în Europa și Orientul Mijlociu. Deja câștigul din ecuațiile de putere trebuie extras din multipolaritate și variabilitatea sferelor de influență. Sondajul GMF din vara anului 2022 atestă că doar 17% din cei chestionați consideră în prezent UE ca fiind un actor influent în afacerile globale, procent anticipat să scadă la 15% în viitorii cinci ani, în timp ce influența Chinei este văzută în creștere rapidă, de la 13% la 25%¹. Războiul Rusiei împotriva Ucrainei a scos din amorțeală Alianța Nord-Atlantică pentru că Uniunea Europeană nu a fost capabilă încă să aibă o politică serioasă de securitate și nici o structură militară încheată care să o sprijine, astfel încât Europa este nevoită să aibă

¹ German Marshall Fund – 2022 Transatlantic Trends, p. 9, 11, *Bertelsmann Foundation*, 2022.

un rol de vasal al deciziilor Washington-ului, ceea ce îi diminuează și mai mult credibilitatea.

Piața unică nu mai poate fi înțeleasă prin simpla ei reducere la comerț, servicii, fluxuri financiare și de forță de muncă. Această etapă a corespuns Pieței comune, dar în prezent nu mai putem disocia piața unică de statul de drept și nici de semnificația ei pentru deciziile politice de la nivel național sau ale Uniunii față de provocările globale. Ceea ce este propriu pieței unice constă în nevoia de aceasta, recunoscută de producătorii și consumatorii din statele membre. Or, de la această realitate nu trebuie să se dea înapoi, dar este din ce în ce mai clar că actualele prevederi din Tratatul de bază nu sunt suficient de acomodate la nevoile valorificării avantajelor viitoare pe care piața unică, în întregul ei, le va oferi campionilor europeni.

Nimeni nu poate pune la îndoială realitatea că Piața unică a fost punctul de început și vectorul esențial al adâncirii integrării europene. Ea a făcut posibilă eliminarea barierelor din calea comerțului, reducerea influenței monopolurilor protejate de stat și, nu în ultimul rând, dereglementarea, toate acestea constituindu-se în sursa prosperității de care s-a bucurat Europa.

Dar, suflul care a mobilizat statele membre în direcțiile menționate anterior a slăbit și funcționarea pieței unice este încorsetată de atacul asupra ei, în curs de derulare pe patru direcții: a) revigorarea preocupărilor protecționiste la nivelul statelor membre, pe măsură ce retorica suveranistă câștigă audiența publicului; b) din pionier al reducerii reglementărilor excesive, piața unică devine ea înseși obiectul unei zone de hiper-reglementare; c) funcționarea pieței unice devine îngreunată de subordonarea ei preocupărilor decurgând din modelul social european; d) Piața unică devine loc al manifestării abuzive a scopurilor politice nelegate de obiectul și funcționarea sa. Toate acestea alimentează teza celorlalte puteri globale despre apusul capacității pieței unice de a susține creșterea economică în

Europa prin integrarea economică și, prin consecință, revendicarea „dezeuropenizării” politicilor interne.

Europa prezentă este în căutarea soluțiilor pentru trăinicia sa viitoare. Sunt lansate cu mai multă insistență idei despre necesitatea unor reforme ale tratatelor de funcționare a sa și este deschisă calea dezbaterilor vizând o funcționare capabilă să răspundă cât mai bine așteptărilor membrilor, individual, dar și ansamblului lor. Sprijinul europenilor pentru astfel de inițiative ale liderilor este însă fragil, deoarece niciunul dintre liderii europeni ai ultimelor decenii nu are susținerea electoratului propriu fără să poată proba că diferitele tipuri de reforme inițiate pe plan național dau rezultate satisfăcătoare majorității. Or, fără un *acquis* pe plan local este imposibil ca ei să primească sprijin pentru orice inițiativă vizând întreaga Europă. Acesta este și terenul de care celelalte puteri globale uzează pentru a frâna cursul adâncirii integrării.

Totuși, poate Piața unică să dea un impuls integrării Europene? Dincolo de insuficiența reformelor structurale la nivelul întregii Europe, de disfuncțiile pieței serviciilor, capitalului și forței de muncă, care pot fi considerate intrinseci pieței unice, intervențiile guvernelor împotriva libertății pieței concură la crearea de obstacole pentru ca drumul de la vorbe la fapte să fie lungit. Segmentele pieței unice nu sunt suficient liberalizate și acest lucru nu poate fi atins fără unificarea autorităților naționale specializate (ex. servicii poștale, energie, digitalizare, transport etc.), adică fără o SINGURĂ Europă în loc de o pretenție. Statele membre continuă să concureze unele împotriva altora (și în arsenalul armelor folosite intră și statul departe de Euro) transpunând politica protecției interesului național și producătorilor interni, orice viziune europeană fiind lăsată pe plan secund.

Economiile statelor europene își schimbă profilul sub impulsul concurenței și schimbărilor tehnologice către domenii care evoluează mai mult sub impactul transformării cererii globale, decât a celei de

la nivel regional. Cu cât dependența de servicii și digitalizare crește, cu atât efectul de sprijin din partea pieței unice se îngustează. Creșterea straturilor de decizie birocratică este o frână pentru libertatea pieței și punerea ei în serviciul consumatorilor și furnizorilor de bunuri și servicii. În fond, Europa se găsește în momentul când preocuparea ei nu mai trebuie să fie piața unică, ci crearea unei piețe europene! Serviciile avansate pentru afaceri, securitatea energetică, serviciile digitale, sănătatea ca problemă comună tuturor membrilor, securitatea alimentară impun o abordare mult mai dedicată pragmatismului, decât tentația de a emite reglementări supuse deciziilor de subsidiaritate la nivelul național. Construirea de instituții adecvate pieței europene (în locul celor de supraveghere a modului în care instituțiile naționale realizează echilibrul între cerința europeană și voința guvernelor naționale) este un pas necesar spre înaintarea reformei structurale în Europa.

A devenit limpede pentru toți membrii actuali că sunt diferențe mari între motivele pentru care fiecare din ei este în Europa și gradul de satisfacție al răspunsului dat de organismele europene la preocupările naționale este cel mai adesea socotit ca nesatisfăcător. Pentru mulți dintre membrii săi, Europa este frecvent asimilată FMI în privința cerințelor de conformitate, argument de care guvernele se servesc cu lejeritate în fața opiniei publice, făcând abstracție de diferențele dintre competențele pe care Uniunea le-a lăsat în seama autorităților naționale și cele pe care statele naționale le-au încredințat Uniunii prin referendumuri constituționale sau acte emanate de consensul șefilor de stat sau guvern.

Piața europeană este unică, dar pe ea sunt prezente 27 de state diferite. Ca și globalizarea, piața unică este organizată pentru a obține o creștere maximă printr-o interdependență maximă. În ultimele trei decenii (care corespund cu vârsta pieței unice), Europa a trecut de la stabilitate la multiplicarea crizelor și rateuri ale sistemului. Ca și globalizarea, Europa cunoaște o îndepărtare în

creștere a cetățenilor de structura europeană (ne-națională), pe care ei nu o controlează și față de care nutresc revendicări identitare din ce în ce mai radicale și pe un ton de revoltă în creștere.

Mai ales în estul Uniunii s-a acumulat un sentiment de frustrare explicat prin pierderea suflului modelului de dezvoltare bazat pe căutarea convergenței cu nucleul UE prin privatizare și investiții externe, care au rezultat în consacrarea așa numitei „economii a fabricilor”, focalizată spre producție, respectiv în partea inferioară a lanțurilor de valoare și expusă volatilității pieței, spre deosebire de membrii occidentali ai UE, ale căror activități economice sunt mai degrabă concentrate în domenii bazate pe intensitatea cunoștințelor. Guvernele statelor estice au, în consecință, răspunderea de a revigora sentimentul pro-european prin: a) adoptarea de politici care să sprijine creșterea întreprinderilor competitive la nivel internațional; b) să îmbrățișeze pe deplin revoluția digitală și să facă dovada încrederii în ea prin folosirea ei *in extenso*; c) să maximizeze folosirea resurselor disponibile pentru a face din tranziția verde un proces care recompensează și d) să uzeze de pârgurile politice pentru a stimula automatizarea locurilor de muncă cu productivitate scăzută și pentru a facilita tranziția către activități noi și cu valoare mai mare pentru populațiile lor². Pe această cale se poate îndepărta percepția că raporturile dintre vestul și estul Europei sunt unele de „clasa a doua”.

Există căi de a face din Europa o construcție eficace pentru toți membrii (măcar cei actuali) și pentru întregul ei? În ce măsură presupune asta revederea tratatelor, abandonarea de plano sau pe temeii specific a cerinței unanimității voturilor pentru luarea deciziilor? Dacă realitatea funcționării statului de drept, a confluenței constituțiilor naționale cu regulile europene adoptate cu unanimitatea membrilor Consiliului sunt diferite, dacă aspirațiile

² Richard Grieveson et al. – Avoiding a Trap and Embracing the Megatrends: Proposals for a New Growth Model in EU-CEE, WIIW, Friedrich Ebert Stiftung, Viena, noiembrie 2021.

membrilor legate de prezența lor în UE se deosebesc prin greutatea specifică pe care o dau chestiunilor de ordin economic, față de cele sociale, regionale, de politică externă, securitate și apărare sau de natura raporturilor cetățeanului cu justiția și autoritățile, atunci înseamnă că nu există înțelegere uniformă și accept al tuturor prevederilor din tratatele constitutive. Înseamnă că, de facto, avem, individual sau în colectiv, percepții diferite despre forma raportului național – european.

Un sondaj de la sfârșitul anului 2020³, întreprins în cele 5 state „frugale” și în Germania, Franța și Polonia de *Consiliul European pentru Relații Externe (CEFR)* – un think tank care combină intelectualul cu responsabilul -, relevă faptul că doar patru domenii: libertatea de a trăi și a munci în alt stat membru, oportunitățile și beneficiile pieței unice, cooperarea în domeniul securității, justiției și contra-terorismului și protecția împotriva războiului/conflictelor, întrunesc peste 20% din aprecierea celor chestionați față de capacitatea UE de a reprezenta bine interesele naționale (și doar unul singur – libertatea de mișcare – peste 30%).

Pe de altă parte, Euro-barometrul din primăvara 2022 al Parlamentului European și Comisiei constată că 62% dintre europeni sunt optimiști față de viitorul UE (proporție similară celei de cu șase luni în urmă), un procentaj ce ar trebui să fie încurajator prin comparație cu rezultatele sondajului întreprins în 12 state membre la începutul aceluiași an și care relevă că 58% dintre participanți consideră că sistemul politic din țările lor este necorespunzător din punct de vedere funcțional⁴.

³ Susi Dennison, Pawel Zenka – The transformative five: A new role for the frugal states after the EU recovery deal, *European Council on Foreign Relations*, 25 november 2020.

⁴ Institute for Democracy and Electoral Assistance – EU Voter Turnout. Parliamentary Database,, *Stockholm*, 2022.

Dezbaterile actuale despre cât de necesară sau întârziată este căutarea unei politici coerente de securitate și apărare, sprijinită pe o forță armată europeană au dobândit suflu motivat de agresiunea Rusiei asupra Ucrainei. Evoluția Europei de la stadiul de Comunitate a cărbunelui și oțelului la cel prezent a făcut dovada repetată a faptului că Uniunea a crescut inclusiv prin căutarea de soluții la crizele cu care a fost confruntată. Pe 21 martie 2022, sub presiunea războiului din vecinătatea Uniunii, Consiliul UE a adoptat *Busola Strategică pentru Securitate și Apărare*, după cinci încercări începute în 2000, dar față de care nici Comisia și nici Parlamentul European nu s-au simțit „stakeholders”. Credința că Europa este continentul păcii a ținut pe loc progresul politicii de securitate și apărare, ca și al politicii externe comune. Ca atare, după alți 11 ani, a revenit SUA și NATO inițiativa reacției la șocul provocat de războiul de la granițele Europei.

În timp ce securitatea colectivă a Europei bate pasul pe loc, suveranității sale i s-a dat un imbold prin nașterea Europei geopolitice, care pentru prima dată și-a asumat finanțarea și livrarea de arme către un stat terț (European Peace Facility). De reținut că această acțiune se bucură, potrivit sondajelor Parlamentului și Comisiei Europene, de susținerea a 70% din europeni.

Uniunea Europeană suferă de dependențe structurale care îi ipotechează suveranitatea pe plan internațional: țările europene depind de piața externă într-o măsură de peste 70% pentru aprovizionarea cu energie (motorul creșterii) fosilă, iar în privința apărării și securității dependența de SUA este aproape totală, cei doi factori fiind pentru Europa călcâiul lui Ahile. Europa nu are o cultură a riscului și gestiunii crizelor. Centrată pe negocieri economice și comerciale într-un context de stabilitate furnizată de un terț, Europa nu s-a preocupat de durata acelor negocieri, nimeni nepunând presiune pe instituțiile europene pentru a fi pregătite să răspundă crizelor sau surprizelor strategice, pentru a fi capabile să se adapteze circumstanțelor.

Abia în 2022 Comisia a pus deschis necesitatea unor stimulente pentru a sprijini cooperarea industrială între membrii Uniunii în domeniile apărării și reducerii dependenței externe prin actul de achiziții comune pentru industria europeană de apărare, incluzând, între altele, alocarea din bugetul european a sumei de 500 milioane euro până în 2024 și scutirea de TVA în interiorul pieței unice. Industria de apărare este scumpă și suscită o bună funcționare a lanțurilor globale de valoare, *fabricarea* unui anumit produs fiind doar un element al lanțului valoric, care mai cuprinde cercetarea și dezvoltarea, marketingul, logistica și serviciile suport, activități ce se desfășoară în diferite țări și organizații, conducând la ceea ce este *producția* respectivă. Această preocupare decurge din faptul că doar 11% din achizițiile de echipament pentru apărare se făceau în comun (2020), în vreme ce restul era asigurat prin politicile naționale de apărare și protejare a furnizorilor locali⁵.

Atingerea scopurilor anunțate sporește rolul pieței unice și reclamă o conlucrare mai intensă a membrilor Uniunii. Dihotomia low-end (*fabricarea*) – high-end (*producția*) poartă cu sine riscul de prelungire a decalajului de specializare funcțională, pentru că statele din partea de jos a lanțurilor valorice vor căuta mereu să se facă utile tehnologiei progresului din economiile *headquarter* deoarece ele le dau piața și locurile pentru ocuparea forței de muncă⁶.

De la începutul celui de-al doilea deceniu al acestui secol constatăm că geopolitica triumfă peste tot și transformă globalizarea în nuclee ale celor mai puternici. Interdependența a valorificat cercetarea la cel mai scăzut cost, transformă și relocalizează lanțurile

⁵ Bastian Giegerich, Ester Sabatino – The (Sorry) State of EU Defense Cooperation, *Carnegie Europe, Judy Dempsey's Strategic Europe*, 6 octombrie 2022.

⁶ Termenii *headquarter* economies și *factory* economies aparțin lui Richard Baldwin (Global supply chains: why they emerged, why they matter, and where they are going, *Geneva* 2013), citat de Aleksandra Kordalska, et al. -- Functional Specialisation in EU Value Chains: Methods for Identifying EU Countries' Roles in International Production Networks, *WIIW, Viena*, august 2022.

de producție și de valoare, ceea ce dă naștere quasi unicității locului de producție mondială (vezi cazul microprocesoarelor) sau dublei dependențe a tuturor celorlalți de o singură, uriașă piață de consum și de producție, a cărei perturbare poate provoca recesiunea globală. Chestiunea de fond este nu doar faptul că această piață este China, ci aceea că tot profitul depinde de atitudinea puterii autocrate chineze. Lumea a ajuns la stadiul în care pentru prima dată în istorie statele pot fi prietene și inamice în același timp, parteneri economici și adversari strategici (cel mai evident caz este criza declanșată de Rusia). Omenirea se confruntă cu o situație cu totul inedită în istoria războaielor și a păcii care solicită o înnoire a strategiilor de securitate și apărare, dar și o schimbare de paradigmă: globalizarea nu mai schimbă politica mondială, ci lucrurile se petrec exact pe dos. În această nouă situație, calitatea democratică sau autoritară a regimurilor politice trebuie reinterpretată în sensul abandonării indiferenței din trecut, motivată de mirajul optimizării pieței.

Europa a eliminat din cultura și practica sa războiul ca instrument al relațiilor externe. Integrarea cvasi majorității membrilor UE în NATO, văzută de state drept garant contra agresiunilor externe, a eliminat rolul strategic al Europei din afacerile internaționale. Statele fără o diplomatie influentă se consolează cu rolul strategic care li se conferă prin intermediul Alianței. Noile tensiuni internaționale (agresivitatea exercitată de Rusia și atitudinea ei de desconsiderare a Europei, creșterea durității chineze față de securitatea din Asia de sud-est, confruntarea Americii cu doi adversari deodată) fac necesar ca Europa să aleagă între o atitudine pro-activă pe plan internațional, prin construirea unei autonomii strategice susținută cu mijloace de securitate, dar și a unei voințe politice comune, sau să se consoleze cu rezultatul unor tranzacții care se vor face peste capul ei, între Rusia și SUA.

Soluțiile pot fi degajate asumând cu responsabilitate istoria devenirii Europei, formularea unei strategii însoțite de necesara foaie de parcurs și conștientizarea/depunerea de demersuri pentru înțelegerea valorilor opțiunii. Altfel, Europa riscă să replice confuzia care a însoțit Brexitul.

Pandemia și războiul declanșat de Rusia confirmă imposibilitatea menținerii iluziei europene și recunoașterea faptului că doar integrarea economică nu creează solidaritate politică. 70 de ani de integrare europeană către toate azimuturile, monetară, economică, comercială, nu au reușit să atenueze puterea și reflexele egoismului național. Europa este amenințată de ineficacitate în timp de criză și toleranță vinovată față de statele întretinătoare ale frondei.

Revenirea în forță a geopoliticii trebuie să pună capăt atitudinilor blânde/binevoitoare ale Europei care trebuie să înțeleagă că geopolitica îi determină viitorul și că însăși supraviețuirea ei este dependentă de trecerea la stadiul unei existențe politice. Declanșarea de către Rusia a războiului contra Ucrainei nu a făcut națiunile europene mai puțin atrase de ideile populismului și suveranismului, confortul fiind dat de apartenența lor la clubul NATO, în timp ce Europa este privită ca simplu instrument de aplicare a deciziilor luate la Washington. În mod paradoxal, războiul declanșat de Rusia împotriva Ucrainei a trezit europenilor sentimentul nevoii unei politici comune de apărare, dar, pe fond, a sacralizat ordinea „întâi NATO, apoi Europa”. Chiar dacă în circumstanțele prezente nu există altă cale, este greu de presupus că politica pe termen lung a SUA va susține aceeași ordine. Rezultatele sondajului German Marshall Fund, mai sus citat, afirmă o reducere cu 27 de puncte procentuale în decurs de 5 ani a numărului celor care cred în rolul de mare putere a SUA pe plan internațional, pe când ponderea Rusiei este presupusă să fie mai mare cu 4 puncte procentuale (de la 6 la 10%)⁷. Certitudinea este scăderea influenței pe arena globală a democrațiilor în favoarea autocrațiilor.

⁷ German Marshall Fund – 2022 Transatlantic Trends, p.9, 11, *Bertelsmann Foundation*, 2022.

„Nu suntem favorabili unor tentative neanalizate și premature vizând lansarea unei proceduri de revizuire a Tratatelor Uniunii”⁸, au declarat reprezentanții în Consiliu a 13 state membre ale Uniunii Europene (printre care și România), ca reacție la atitudinea comună a președinției în exercițiu a Uniunii și celei a Comisiei Europene și ca răspuns al celor două instituții la propunerile conferinței cetățenilor privind viitorul Europei (CoFE): o atitudine greu de interpretat ca fiind pro-europeană prin opoziția celor 13 față de „instrumentalizarea propunerilor cetățenilor”. Cei 13 afirmă că Europa este funcțională (bazându-se pe soluțiile financiare de reducere a efectelor Covid-19 și pe reacția comună la invazia Ucrainei) și nu sunt necesare modificări instituționale. Privind componența grupului celor 13 se impune constatarea că nouă membri aparțin estului european, unde democrația este o școală neabsolvită și cunoștințele ei neasimilate. Atitudinea esticilor se datorează, în primul rând, incapacității instituțiilor proprii de a propune o agendă europeană care să exprime aspirațiile legate de locul acestora în Europa și capabile să atragă participarea celorlalți.

Este un fapt de necontestat că Europa este diferită și în prezent: nu toate statele sunt membre ale zonei Euro, nu toate statele sunt membre ale spațiului Schengen, nu toate împărtășesc aceleași politici sociale și de sănătate, aceleași toleranțe în materie de migrație, nu toate au aceleași obiective de politică externă și de relații comerciale cu state din afara UE și cu atât mai puțin în materie de compatibilitate a mijloacelor de apărare. Potențiala lărgire a Uniunii cu state din Balcanii de vest sau din spațiul ex-sovietic lărgeste sfera diferențelor și consacră, de fapt, o Europă cu mai multe viteze, o Europă a cercurilor concentrice. În discursul rostit la Strasbourg cu ocazia zilei Europei 2022, președintele Franței evoca posibilitatea creării unei „comunități politice europene” (formalizată la Praga, la 6

⁸ Potrivit comunicatului Reprezentanței Suediei pe lângă UE, postat pe Twitter și reluat de AFP, 9 mai 2022.

octombrie 2022), care să permită națiunilor europene democratice să găsească, prin dialog bazat pe valorile UE, un nou spațiu de cooperare în materie de politică, securitate, energie, transport, investiții, infrastructură și liberă circulație a persoanelor. Privind în profunzime aceste propuneri le putem asimila unor acorduri de asociere 2.0, cu adăugarea la formulele anterioare ale acordurilor de asociere a componentelor de politică și securitate. Pe de altă parte, formula suferă de subzistența prezumției de tratament ca cetățeni de rangul II al celor care bat la porțile Uniunii.

Indubitabil, suntem cu un pas înapoi față de propunerea lui Emmanuel Macron de la Sorbona (2017), aspirând la o confederație europeană, idee la care Germania a răspuns abia după formarea „coalitiei semafor”. Aceasta nu doar datorită schimbării radicale a mediului extern și aspirațiilor de aderare la UE a unor țări confruntate cu mari probleme legate de funcționarea statului de drept sau confruntate cu corupție și crimă organizată, ci în primul rând datorită alunecărilor de la Tratatate în state membre, sub stindardul revigorat al naționalismului și populismului. În multe circumstanțe europenii se găsesc față în față cu dilema neînțelegerii pretenției unui stat membru de a cere cetățenilor săi să respecte regulile juridice, în timp ce statul însuși se dezice de regulile internaționale la care a aderat. Retorica disprețului față de angajamentele internaționale asumate este maniera prin care este ținută construcția europeană ca izvor al tuturor relelor. Or, a pretinde că nu vedem aceste lucruri, că Europa se „tărăște” la înaintare, captivă votului unanim al celor 27, este sinonim ipocriziei celor 13 care pretind că „avem deja o Europă care funcționează”.

Perspectiva obținerii unei unități în jurul criteriului de funcționare ireproșabilă a statului de drept este firavă: percepția este diferită chiar și între cetățenii statelor „frugale”, în Olanda și Austria existând un sentiment de mai mare încredere în capacitatea Europei de a proteja statul de drept și pentru a combate corupția, pe când în

Finlanda și Germania predomină scepticismul. Atitudinea deschisă a Poloniei față de refugiații ucraineni a deschis un nou capitol în disputa Varșoviei cu Bruxelles-ul, ajungându-se ca cca 55% din polonezi să considere că UE trebuie să abandoneze pretențiile de superioritate juridică ale propriilor reglementări, față de cele naționale⁹. În Estonia, Grecia, Polonia, Ungaria, Malta, România, Slovacia, Slovenia și chiar Franța există suspiciuni față de depășirea de către UE a competențelor în materia statului de drept și încălcarea suveranității naționale a membrilor. Or, înainte ca normele de drept să fie egal înțelese și aplicate, orice discuție despre ridicarea UE la un alt nivel de unitate nu poate sfârși cu rezultate. O Europă geopolitică, în sensul exercitării capacității de actor global de influență, nu poate exista fără a avea, concomitent, o uniune de valori.

Dezbaterile despre viitorul Europei sunt, adesea, purtate pe trei piste false: (a) renaționalizarea politicilor europene; (b) crearea unui stat federal; (c) imobilism și conservarea modelului inițial. Pentru prima cale trebuie urmărite evoluțiile și înțelese deciziile politice post Brexit. Cea de-a doua sperie cel mai mult, iar a treia cale este sinonimă dorinței de revenire la raporturile UE-state naționale de dinaintea pandemiei.

Anii 1990-2000 au fost pentru Uniunea Europeană cei mai glorioși: crearea Euro, politica de lărgire a pieței unice, excelenta performanță comercială, au făcut din Europa un actor influent în procesul globalizării, creându-i o atractivitate în primul rând pentru statele post-comuniste din estul Europei, permițându-i să se angajeze în căutarea de soluții problemelor globale, cum sunt protecția mediului sau lupta împotriva genocidului. Hopul netrecut de Europa a survenit odată cu criza financiară din 2008, când Europa s-a dovedit fără suflu propriu și a ales să urmeze dinamica impusă de alții în tehnologia digitală și matematica financiară. UE se găsește de atunci

⁹ ECFR – The European Sentiment Compass 2022.

într-o continuă tentativă de adaptare la realitățile unei lumi pentru care ea nu a fost pregătită.

Spre deosebire de etapa în care succesul economic al UE era atribuit integrării regionale, în prezent rolul Europei în lanțurile globale de valoare scade și odată cu aceasta se reduce competitivitatea externă. Acest fapt este vizibil inclusiv pe piața unică, unde ponderea Europei în diferite stadii ale lanțurilor manufacturiere (mai cu seamă în cel al electronicii) scade, ceea ce constituie o amenințare directă pentru creșterea bazată pe export¹⁰. Or, simptomele unei competitivități în declin sunt o frână serioasă pentru credibilitatea menținerii statutului de actor global, atât pe plan economic, cât și al securității.

Concepută pentru un univers stabil și previzibil (democrațiile occidentale vs. imperiul sovietic), în care singura măsură a puterii erau arsenalele nucleare, Europa constată că ultimii 30 de ani au fost o înșiruire de evenimente creatoare de incertitudine și haos: 2011 – primăvara arabă, 2013 – războiul din Siria, 2014 – anexarea Crimeei de către Rusia, 2015- atentatele teroriste în Europa și sosirea a peste un milion de refugiați, 2016 – votul pro-Brexit, China devine a doua putere economică a lumii, 2017 – radicalizarea autoritarismului în Turcia, 2020 – pandemia, 2021 – revenirea talibanilor la putere, 2022 – agresiunea Rusiei împotriva Ucrainei, seceta. Acest ritm al rupturilor, dificila lor anticipare, imposibilitatea pregătirii și prevenției aduc în fața UE nevoia unei reconsiderări a funcționării ei și a recuperării vocii în afacerile internaționale.

Fără îndoială, China este puterea dominantă în procesul de globalizării. Chiar dacă puterea ei nu este încă superioară celei americane, China înfioară prin organizare, prin faptul că economia planetei depinde de creșterea economiei chineze și prin volumul

¹⁰ A. Herrero, D. Turegano – Europe is losing competitiveness in global value chains while China surges, *Bruegel Blog*, 26 noiembrie 2020.

uriaz de investiții în tehnologiile noi. Strategia sa militară este de a „dezamericaniza” zona asiatică și a rămâne puterea dominantă în regiune. Putin a ales varianta strategiei tensiunii maxime cu Occidentul și contestării ordinii europene instalate după războiul rece și democrația liberală, susținând proliferarea violenței în toate breșele globalizării. În plus ONU a devenit o organizație paralizată de veto-ul Rusiei și Chinei.

În acest context caracterul pacifist și pro-prosperitate al UE, care o făcea să apară ca simbolul deconectării pieței de scena politică, ia o întorsătură prin convingere, mai mult decât din calcul economic, odată cu adoptarea sancțiunilor împotriva Rusiei.

Proiecte ale „comunității politice europene” au mai existat: primul proiect al unei „comunități politice europene” a fost avansat de Robert Schuman și Alcide de Gasperi în 1952 și încredințat elaborării de către singura comunitate europeană de la acea dată – CECO. Considerat prea îndrăzneț, supranațional și integraționist, proiectul a fost abandonat. Mai târziu, după căderea comunismului în Europa și desființarea CAER, François Mitterand a înaintat (1991) ideea creării unei „confederații europene” deschisă țărilor proaspăt eliberate de tutela sovietică, ce ar fi trebuit să prindă contur în orașul simbol Praga. Proiectul a eșuat, pe de o parte, datorită opoziției SUA, Germaniei și Cehoslovaciei de la acea dată, iar pe de altă parte opoziției Rusiei, care nu vedea cu ochi buni pierderea definitivă a Estului în favoarea Occidentului. SUA punea „Consensul de la Washington” înaintea oricărei inițiative provenite de pe vechiul continent, iar Germania, care abia obținuse acceptul Rusiei pentru reunificare cu condiția de a nu privi nicicum dincolo de Oder-Neisse, era reținută în privința vitezei cu care schimbările se petreceau pe continent. La rândul ei, Cehoslovacia era preocupată de tensiunile interne care au și condus la separarea pașnică a Slovaciei de Cehia, doi ani mai târziu.

Arhitecții și observatorii începutului Europei, Robert Schuman, Jean Monnet sau Denis de Rougemont au crezut în cultură, în faptul

că o comunitate, un sentiment european comun nu pot fi clădite fără împărtășirea de valori culturale comune, fără a fi atașați lor prin educație întemeiată pe apartenența la același spațiu de cunoaștere. Fără a intra în dedesubturile politicii, în prezumția gradului de determinare a platformelor partidelor de către sponsori externi interesați, este clar că progresul Europei, în sensul câștigului său de personalitate, nu poate să aibă loc fără ca locuitorii spațiului european să dezvolte sentimentul apartenenței la acesta. Din nefericire statele n-au întreprins mare lucru în această direcție sau și-au aservit bruma instituțiilor prezumate „europene”.

Valul de naționalism, stimulat de Brexit, bâlbâiala UE la începutul pandemiei și reacția de *follower* în cazul războiului Rusiei cu Ucraina întăresc nevoia de clarificare a atitudinii europenilor față de Uniune și raporturile acesteia cu statele naționale. Se poate spune că UE a intrat la testul maturității și cetățeniei ei sunt solicitați să aleagă calea evoluției viitoare. Cum întreruperea lanțurilor de aprovizionare și geopolitica au pus stăpânire pe economie, nevoia ca europenii să poată fi în cea mai mare măsură suverani (nu naționaliști) se impune, dar ținta nu este probabil să poată fi atinsă în mai puțin de 10-15 ani. Aceasta în condițiile în care presupunem un efort împreună și nu o dezbinare. Pe de altă parte, tocmai conștientizarea faptului că lumea intră într-o altă logică a autosatisfacerii nevoilor economice și de securitate reclamă o atitudine deschisă de înțelegere a funcționării conformă așteptărilor pieței europene. Clădirea conștiinței europene va dura mai mult decât ajustarea economică și făurirea unei suveranități în materie de apărare.

De cele mai multe ori, în dezbaterea publică europeană se face confuzie între suveranitate și independență, ceea ce trezește neliniște în rândul unor politicieni din statele membre și al populației, lăsându-se cale liberă interpretării de știrbire a independenței naționale. Acest lucru nu este întotdeauna întâmplător, ci un leitmotiv al naționaliștilor. Or, suveranitatea, în sens european, este

expresia unei decizii politice colective a europenilor, respectiv expresia capacității de a decide de sine stătătoare în materie de politică internațională, prin considerarea interesului propriu.

Această prezumție trebuie să conducă atitudinea europeană atât în materie de securitate, cât și față de globalizarea economică. Europei, și nu pieței trebuie să-i aparțină deciziile asupra sectoarelor în care își asumă riscurile interdependenței și cele asupra cărora intenționează să exercite o formă de control.

Asumarea adoptării de decizii pe temeiul acceptării opțiunilor de mai sus este un prealabil indispensabil dobândirii caracterului de putere europeană. Războiul purtat de Rusia în Ucraina și devenit și război al Europei prin furnizarea de arme letale și aplicarea de sancțiuni economice în domeniile tehnologiei, industriei, comerțului, depozitelor și plăților, cu intenția descurajării adversarului fără prezență pe terenul de luptă, repune în discuție teza puterii care nu depinde de forța militară.

La nivelul publicului, ideea de Europa este legată, în primul rând, de piața unică și libertatea de circulație (incluzând locurile de muncă și de studiu). Aspectele sociale și protecția locurilor de muncă sunt presupuse a fi competențe naționale, ca și cele privind politicile de sănătate sau impozitare. Oamenii au o sensibilitate scăzută față de funcționarea statului de drept, obiectivitatea sistemului juridic și raporturile politicilor naționale cu cele emanând dinspre Bruxelles sau Strasbourg. De asemenea, ei văd prețurile și inflația ca fiind în răspunderea guvernelor, ceea ce încă face ca BCE și Euro să fie privite ca fiind dincolo de controlul alegătorilor și, ca urmare, potențial adversare lor.

Dobândirea unei unități europene în domeniul social este „un vis prea îndepărtat”, adică mult evocat și foarte puțin conturat. Deși Europa este, în ansamblu, cuibul politicilor sociale, totuși convingerea liberală a progresului economic bazat pe prevalența pieței lasă socialului doar poziția de sub-produs. Foarte probabil, dificultatea

construcției europene decurge astăzi, într-o măsură ridicată, din lipsa unității societății în țările post-comuniste, unde se manifestă respingerea colectivității și exacerbarea individualismului. Societățile estice sunt fragmentate și contradicțiile între generații, socio-profesiuni și clustere întemeiate pe tradiții sunt vii, astfel încât adesea afirmația „pro-europeni” este mai mult o respingere a vecinătății, decât o îmbrățișare a ideii.

Pe de altă parte, în contrast cu atitudinea prezentă față de Ucraina, Occidentul a întreținut aceste evoluții în perioada de tranziție a statelor estice prin pasivitatea care l-a caracterizat, ceea ce a dat naștere resentimentelor și neîncrederii între cele două părți ale Europei. Tacit, în diferite sfere ale activității social – economice s-a manifestat o disfuncționalitate în conlucrarea celor din „cultura universală” cu cei proveniți dintr-o „cultură imatură”. Deși în țările estice este detectabilă încercarea de re-socializare prin integrarea bisericii în sfera publică, discursul religios este încheșat în jurul diferențelor culturale – atitudine care nu este străină de guvernanți -, astfel încât apropierea între toți europenii este încă un deziderat de lungă durată. Populismul, naționalismul, suveranismul au fragilizat democrația liberală, conducând spre aprecierea că viitorul (în sensul pe care îl dăm procesului de adâncire a integrării europene pe baza aquis-ului prezent) a devenit o categorie post-socială și o experiență socială viitoare (a Europei unite) devine posibilă doar printr-o reconstrucție culturală.

În contextul în care inițiativa în Europa, pentru Europa, aparține unui număr extrem de redus de state membre, și când prezența șefilor de stat sau de guverne în Consiliul European este copleșitor dedicată reprezentării intereselor naționale și mult mai palidă față de orice obiectiv comun care nu are consecințe de distribuire de fonduri, ideea unei confederații europene este *wishful thinking*, chiar în condițiile imprevizibilității acțiunilor Rusiei, pentru care Europa – prin vocația sa democratică – este adversarul continuu. Este

observabilă tentativa de deplasare a centrului de greutate în luarea deciziilor spre estul Uniunii, unde accentul preocupărilor legate de destinul viitor al Europei este redus la componentele ei economice, de piață. Deocamdată factorul populație, reprezentativ pentru deciziile deschise votului majoritar, și absența unei solidarități a esticilor, sunt piedici pentru schimbarea raporturilor de putere între membrii mai vechi și cei mai recentți ai Europei.

Chiar nerostită, preocuparea europenilor este mai întâi legată de liberul schimb al mărfurilor, serviciilor, locurilor de muncă și banilor, decât de dorința de a vedea împlinită mai repede o mai mare unitate a sistemelor de drept sau un nou transfer al prerogativelor naționale către organisme supranaționale, chiar dacă liderii și administrațiile naționale decepționează adesea. Efortul de a face din componenta economică, cu adjuvantele ei, politica fiscală și legislația corporațiilor, un pilon al construcției Europei unite reclamă acțiuni și politici la nivel național și european de reducere a polarităților structurale, provenite din diferențele structurale ale sectoarelor economiilor naționale. Polarizarea rămâne cea mai mare și îndelungată amenințare pentru coeziunea europeană, cauzând divergențe macroeconomice¹¹. Opțiunile naționale de politici economice bazate pe promovarea exporturilor sau îndatorarea privată a companiilor și sectorului public cu scop de *catchig-up* nu contribuie la convergență, dar întrețin o distribuție dezechilibrată a capacităților tehnologice, polarizarea neputând fi înfrântă fără contramăsuri coordonate la nivelul tuturor membrilor.

Europa intenționează cu Next Generation EU să se poziționeze ca un adjuvant social și nu ca aspirând la o deposedare a politicilor naționale, mai ales în contextul proclamării unui ansamblu de așteptări vizând înlocuirea combustibililor fosili și reducerea influenței activităților umane asupra calității mediului. Știind că

¹¹ J. Kapeller, C. Gräbner, P. Heimberger – Economic Polarisation in Europe: Causes and Policy Options, *WIIW, Viena*, septembrie 2019.

Europa reprezintă cca 30% din Produsul mondial brut, dar este „vinovată” de doar 8% pentru poluarea globală, atitudinea europenilor față de politicile comune de protecție a mediului sunt reținute, cu tendință de insatisfacție. Europa are nevoie de alternative de politici care să fie capabile să răspundă modificărilor calitative rapide din mediul economic alterat de geopolitică, și de mai puține sloganuri precum cel din Strategia Lisabona: „să devenim cea mai competitivă zonă economică din lume”¹².

În ce domenii este probabilă o întărire a unității Europei? În cel economic, al cercetării și inovației. Este deja un fapt constatat că lumea este în curs de fragmentare a piețelor. Teama celor de la FMI față de riscurile destructurării relațiilor internaționale este justificată și de-globalizarea se petrece fără să reducă decalajele, ci agravându-le. Pandemia și sancțiunile economice introduse împotriva unei mari puteri au rupt lanțurile de aprovizionare, au produs șocuri repetate pe bursele lumii și au rezultat în creșteri de prețuri a căror calmare este improbabilă pe termen mediu.

Lipsa de pe piață a microprocesoarelor a afectat industria comunicațiilor, procesării datelor, auto, automatizarea proceselor de producție, sectorul aerospațial, cel al producției de armament și altele. Europa nu este un jucător în acest domeniu și, sperând în realizarea investițiilor necesare, abia după 2030 se va putea vorbi de o cvasi-autonomie a Europei în domeniul care stă la baza oricărui viitor. Față de situația prezentă, în care 8 din 10 procesoare sunt fabricate în Asia (din care 70% sunt consumate în America și Europa), planul UE-27 de a investi 43 miliarde euro până la finele deceniului în curs ar da Europei o autonomie de 20%, în directă concurență cu Samsung, TSMC și Intel care au deschis în 2020-2021 circa 30 de noi șantiere pentru a face față unei cereri în formidabilă creștere.

¹² S. Borrás, C. Radelli – The politics of governance architectures: Creation, change and effects of the EU Lisbon Strategy, *Journal of European Public Policy*, nr.18(4), 2011, citat în (8).

Pe de altă parte, cercetarea europeană suferă de un decalaj față de SUA și China, mai ales în domeniul inteligenței artificiale și al telecomunicațiilor. Ori, cu greu se poate vorbi despre suveranitate fără a avea capacitatea de a face față concurențelor în domeniile spre care se îndreaptă cererea. Toate cele de mai sus solicită resurse financiare consistente și competențe care să fie stimulate. Practic, nicio țară europeană, singură, nu are capacitatea să satisfacă aceste cerințe, mai ales în condițiile în care investițiile americane și cele chineze sunt într-o acerbă concurență al cărei final este dominarea întregii lumi și punerea ei în stare de dependență.

Europa va supraviețui acestui duel doar prin mobilizarea forțelor proprii și dezvoltarea unei gândiri responsabile față de nevoia formării suveranității europene. Capacitatea de convingere a Europei a scăzut și adesea propunerile venite dinspre Bruxelles, văzute ca nodul încâlcit al birocrăției, agasează și apar ca răspunzând tot mai puțin așteptărilor cetățenilor Europei. Cu atât mai mult apare ca încheșată ideea creării unei *Europe – putere* prin raportare la cultul suveranității și identității naționale, iar războiul din vecinătatea ei apropiată face ca orice idee îndreptată spre realizarea suveranității europene să fie considerată ca îndreptată împotriva NATO.

Concluzia spre care ne îndreptăm este cea că o Europă mai puternică se poate clădi cu mai puține rigurozități de uniformitate în materia guvernantei statelor naționale, cu atât mai mult cu cât lărgirea ei nu este un proces încheiat. În câmpul economiei se pot consolida relațiile de apartenență la o piață unică și capabilă să exercite influență pe plan global; în domeniul securității se pot întreprinde pași spre crearea unei coerențe în materia strategiei defensive și de conformitate a armamentului; în domeniul protecției mediului înconjurător se poate avansa cu recursul la fonduri comunitare, dar domeniul social tinde să rămână preponderent un măr al discordiei între guvernele naționale și cetățeni (ca și domeniul fiscal, socialul rămâne terenul pe care se licitează voturile candidaților).

Configurația viitorului poate fi o Europă a cercurilor concentrice, a geometriei variabile, cu grade diferite de integrare, pentru a continua să funcționeze. Aceasta impune revizuirii ale tratatelor și guvernantei ei, inclusiv în privința democratizării mecanismelor de decizie.

Cât despre gradul în care opțiunile și așteptările cetățenilor europeni sunt luate în considerare de decidenți și stau la baza deciziilor reprezentanților statelor membre, efortul inițiativei pentru viitorul Europei nu poate fi transpus în realitate decât din momentul în care noțiunea de „democrație reprezentativă” va căpăta un nou sens. Deocamdată, cutuma este să percepem democrația reprezentativă ca fiind, în principal, rezultanta unui proces electoral, după care „reprezentanții” aleși își exercită opțiunile politice, dar aceste opțiuni nu au primit niciodată votul electoratului. Cu o asemenea formă de democrație, concepută la sfârșitul secolului XVIII, nu poate avea loc transformarea politică a Europei. Este nevoie de co-participarea electoratului european în luarea deciziilor care îl privesc. Pentru a ajunge acolo trebuie început cu recunoașterea încheierii etapei istorice a democrației reprezentative, concepută într-o epocă a lipsei de educație și informație a publicului. Un nou ciclu al exercițiului puterii s-a deschis deja prin gradul ridicat de școlarizare al populației și accesul continuu la informație facilitat de tehnologia informațională. Competența normativă a cetățenilor nu mai poate fi pusă la îndoială și deliberarea descentralizată a proiectelor care stau la baza regulamentelor, directivelor, legilor și, în final, a punctelor de vedere exprimate de reprezentanții delegați în organismele de decizie ale Europei trebuie să devină regula funcționării viitoarei Europe.

O astfel de evoluție are, între altele, drept corolar, legitimarea deciziilor liderilor și credibilității lor. Este acest lucru posibil și dezirabil pe plan național? De acolo ar trebui să înceapă procesul reformării mecanismului de sprijin al unui proiect european viabil. Desigur, contextul geopolitic actual este luat ca pretext pentru a întârzia procesul transformării, dar pentru viitorul unei Europe

funcționale calea de urmat este cea de mai sus sau una învecinată. Procesul devenirii europene este îndelungat, și greu de întrevăzut că s-ar realiza dintr-un singur salt. În toate ipotezele de lucru, calea cea mai deschisă de urmat este pe fundamentele pieței unice, nucleul care stă la baza Europei și cu cea mai îndelungată istorie de ajustare la provocările etapelor parcurse.

Partea a III-a:

**Inovația, cheia competitivității
pe termen lung a companiilor
europene**

CAPITOLUL 11.

Digitalizarea, atu al coeziunii pieței unice

Alina-Cerasela AVRAM

1. Digitalizarea: cine plătește costurile?

Comerțul internațional cu bunuri și servicii a înregistrat modificări majore odată cu pătrunderea tehnologiilor digitale în procesele de fabricație și în procesele postfabricație. Modelele de afaceri din domeniul distribuției sau a promovării, precum și comerțul, prin apariția platformelor online, au suferit transformări dramatice, iar modelele tradiționale de tranzacționare nu mai sunt de actualitate. Digitalizarea creează noi piețe de desfacere, iar oportunitățile nou create duc invariabil la apariția de jucători noi în comerț, fie că este vorba de firme nou intrate pe piață, care profită de expertiza angajaților în utilizarea și crearea de tehnologii de vârf, fie că este vorba de pătrunderea pe nișe tehnologizate a marilor companii. De asemenea, noile tehnologii provoacă sinergii care anterior nu ar fi fost posibile. În domenii considerate mature, cum este de exemplu, domeniul reprezentat de industria constructoare de mașini, s-a creat cadrul pentru asocierea dintre companiile tradiționale, producătoare de componente auto clasice și cele de IT, creatoare de softuri specializate. În acest context, implicațiile pentru comerțul global sunt multiple, atât pentru mediul de afaceri, cât și pentru cetățeni, prin disponibilitatea serviciilor de e-guvernare, și modelează inclusiv modul în care stakeholderii se raportează la piața unică. Având în vedere implicațiile majore pe care le are digitalizarea bunurilor și

serviciilor, statele membre UE se află la momentul actual în poziția de a căuta modalități de armonizare a cadrului legal la nivelul statelor membre pentru a permite pieței unice digitale să performeze.

Digitalizarea industriilor și pătrunderea tehnologiilor în toate domeniile au făcut ca și comerțul electronic să devină una dintre practicile economice uzuale. Astăzi, majoritatea întreprinderilor încearcă să câștige un loc în mediul online cu ajutorul comerțului pe internet. Pe măsură ce numărul afacerilor care operează în mediul online crește, comerțul electronic a devenit un imbold în întreaga lume din punct de vedere economic. Scăderea costurilor asociate creării și funcționării unui magazin online, spre deosebire de unul tradițional, a determinat o scădere a prețurilor și a dus la modificări majore în modelele de afaceri tradiționale.

Comerțul electronic are atât avantaje, cât și dezavantaje pentru companii și pentru clienți, iar în funcție de momentul pătrunderii pe piață sau de nișa aleasă, companiile se pot lovi de bariere de intrare, care anterior nu existau. Dacă în comerțul tradițional, vadul comercial reprezenta pentru un magazin oportunitatea de a fi observat, în mediul online, practicile tradiționale au dispărut, iar platformele consacrate au preluat rolul promovării și de facilitator al intermedierei între furnizor și client. În ceea ce privește cele mai importante avantaje ale comerțului electronic, se remarcă:

- Accesul nerestricționat la produse și servicii. Vânzătorii și clienții pot intra în contact oricând, indiferent de zi sau de oră;
- Urmărirea și stocarea datelor referitoare la tiparele de consum. Vânzările online presupun și înregistrarea tranzacțiilor. Astfel, companiile pot afla detalii importante pentru activitatea de vânzare referitoare la comportamentul de consum al clienților și le pot trimite acestora oferte personalizate;

- Fiecare magazin online are în mod obligatoriu o politică de retur. Astfel, clienții pot media direct cu magazinul online orice experiență neplăcută;
- Costurile cu publicitatea sunt mai mici decât în comerțul tradițional;
- Reclamele online pot de asemenea, să fie transmise clienților în funcție de profilul acestora, ceea ce permite inclusiv personalizarea promovării;
- Pregătirea sau furnizarea comenzilor se realizează după solicitările clienților, iar produsele ajung la clienți după una sau mai multe zile lucrătoare. Această particularitate permite companiilor să lucreze cu stoc minim, ceea ce se traduce și printr-o nevoie mai redusă de spații de depozitare;
- Magazinele online își pot monitoriza concurenții și își pot ajusta campaniile de preț într-un timp foarte scurt;
- Personalul necesar funcționării unui magazin online este mai redus decât într-un magazin fizic, iar o parte din interacțiunea umană poate fi înlocuită de tehnologie. Cumpărătorii pot fi contactați direct folosind inteligența artificială și nu sunt necesari vânzători specializați;
- Magazinele online pot aborda inclusiv piețele internaționale. Clienții, indiferent de locație, pot comanda online;
- Clienții pot compara atât oferta, cât și prețurile din mediul online;
- Clienții pot avea informații despre istoricul comenzilor lor și pot realiza achiziții recurente.

În ceea ce privește dezavantajele, printre cele mai importante, se numără:

- Vânzătorul și cumpărătorul nu au posibilitatea de a se întâlni față în față și de a comunica astfel. Unele magazine online au

disponibilă funcția de „chat” prin care pot fi abordate de clienți și pot răspunde cerințelor acestora într-un timp scurt. Totuși, această interacțiune este diferită de cea față în față și nu substituie în întregime lipsa comunicării reale;

- Clientul nu poate proba sau încerca produsul;
- Termenele de livrare a produsului achiziționat prin comerțul electronic pot fi lungi. De asemenea, prin intervenția unei terțe părți, cum este cazul companiilor de curierat, experiența clientului poate fi afectată, chiar dacă magazinul online nu se face vinovat de eventuale întârzieri sau daune cauzate produsului achiziționat. În comerțul tradițional, această problemă nu există, iar clientul intră în posesia produsului imediat după achitarea acestuia;
- Rata consumatorilor care returnează produse este mai mare în cumpărăturile de pe internet decât în magazinele tradiționale. Conform legislației în vigoare, consumatorii pot returna produsele într-o anumită perioadă fără a avea un motiv întemeiat;
- Indiferent de câte măsuri de precauție sunt luate în ceea ce privește securitatea, există riscul unor atacuri cibernetice asupra site-urilor, care pun în pericol siguranța datelor furnizate de clienți;
- Pe măsură ce comerțul online este din ce în ce mai răspândit, este tot mai dificil ca un magazin online să fie vizibil pe internet;
- Una dintre cele mai importante piedici în achiziționarea produselor de pe internet rămâne îndoiala cumpărătorilor cu privire la originalitatea produselor de pe site-ul de comerț electronic (Guvern, 2020).

Ținând cont de faptul că dezvoltarea afacerilor în mediul online este o realitate, digitalizarea are un impact major asupra economiei

din mai multe puncte de vedere. În primul rând, digitalizarea bunurilor și serviciilor duce la mărirea pieței prin crearea de noi produse și în al doilea rând, activitățile economice clasice se redefinesc prin înglobarea de tehnologii specializate, creând sinergii fără precedent. Importanța adoptării tehnologiilor digitale a determinat Comisia Europeană, începând cu anul 2014 să monitorizeze progresele înregistrate de statele membre în domeniul digital și a publicat rapoarte anuale privind Indicele Economiei și Societății Digitale (DESI), care clasifică statele membre în funcție de nivelul lor de digitalizare.

Datele furnizare de DESI arată diferențe majore de la un stat membru la altul. În raportul DESI publicat în anul 2022, România se situează pe locul 27 în rândul statelor membre UE, înregistrând o creștere anuală a adoptării tehnologiilor digitale sub cea a țărilor similare, ceea ce indică faptul că nu este convergentă cu restul statelor membre. România are performanțe modeste în ceea ce privește nivelul de competențe digitale de bază ale capitalului uman (locul 27, cu un procent al populației care are competențe digitale de bază de 28%, față de 54%, media UE) și în digitalizarea serviciilor publice, în comparație cu media UE.

România se confruntă cu o lipsă de competențe digitale de bază în rândul populației și înregistrează rezultate cu mult sub media UE, însă performează în ceea ce privește proporția femeilor cu specializare în domeniul TIC în totalul forței de muncă active (locul al doilea în UE) și în ceea ce privește numărul absolvenților în domeniul TIC (locul al patrulea în UE). Referitor la disponibilitatea serviciilor publice digitale pentru cetățeni, România înregistrează un punctaj de 44 comparativ cu media UE (75). Aceeași performanță redusă o înregistrează la disponibilitatea serviciilor digitale pentru întreprinderi, un punctaj de 42 comparativ cu media UE de 82. Interacțiunea digitală dintre autoritățile publice și publicul larg este de asemenea, redusă. Doar 17% dintre utilizatorii de internet din România utilizează serviciile de e-guvernare (DESI, 2022).

Urmărirea indicatorilor DESI și corectarea decalajelor de către autoritățile naționale ar trebui să devină o prioritate atât pentru România, cât și pentru celelalte state membre. Digitalizarea reprezintă una dintre megatendențele la nivel internațional, iar orice întârziere în alinierea statelor în adoptarea tehnologiilor digitale în mediul privat și public se traduce prin pierderi financiare pe termen scurt și prin pierderea piețelor de desfacere pe termen lung. De precizat este că o majorare cu 10% a scorului DESI la nivel național este asociată cu o creștere cu 0,65% a PIB/locuitor, iar un scenariu care ar presupune adoptarea tehnologiilor digitale în toate țările membre UE și atingerea unui scor de 20 până în anul 2027 ar implica o creștere PIB/locuitor de 7,2% la nivelul Uniunii Europene (Deloitte, 2021).

Performanța modestă în digitalizarea serviciilor din mediul privat și din mediul public din România este un aspect care necesită o intervenție rapidă din partea autorităților. În caz contrar, decalajul actual față de alte țări membre se va adânci, având consecințe inclusiv în gradul de utilizare a produselor și serviciilor digitalizate de către utilizatorii români. Pentru a încuraja tehnologizarea proceselor în cadrul instituțiilor și în cadrul companiilor private, Planul Național pentru Redresare și Reziliență al României (PNRR) conține și o parte dedicată digitalizării. Componenta 7, Transformarea Digitală, conține patru direcții principale care au alocate fonduri pentru dezvoltare, precum: servicii publice digitale pentru cetățeni și firme, conectivitate digitală, securitate cibernetică și competențe digitale, capital uman și utilizarea internetului. Bugetul total solicitat în cadrul PNRR pentru componenta 7 este de 1.884,96 milioane euro (Ministerul Investițiilor și Proiectelor Europene, 2022), dintre care circa 200 milioane de euro pentru digitalizarea domeniului educației (Ministerul Educației, 2022).

Adoptarea tehnologiilor digitale a fost impulsionată de pandemia de COVID-19. Restricțiile impuse de autorități pe parcursul celor doi

ani de criză sanitară (martie 2020-martie 2022) au creat climatul favorabil pentru dezvoltarea afacerilor digitale. Cu toate că în teorie, au fost create oportunități noi pentru mediul de afaceri, în practică marii câștigători au fost tot țările care au performat în adoptarea tehnologiilor digitale și înainte de izbucnirea pandemiei. Companiile câștigătoare aveau deja infrastructura necesară creată și experiență în aplicarea și înglobarea tehnologiilor în produse, astfel că au putut gestiona schimbările impuse de blocaje. De exemplu, țările și firmele în care munca de acasă era deja o practică obișnuită înainte de pandemie aveau deja infrastructura digitală adecvată, iar angajații erau pregătiți în utilizarea resurselor online necesare desfășurării muncii de la distanță. În UE, țările care au profitat cel mai mult de această schimbare odată cu izbucnirea crizei de COVID-19 au fost Suedia, Olanda și Luxemburg, aceste țări fiind cele care înainte de pandemie (2019) au avut cele mai mari proporții de angajați care au lucrat de acasă. La polul opus se situează Bulgaria, România și Cipru, unde munca de la distanță nu era o practică uzuală înainte de criza sanitară și drept consecință, au fost cel mai puțin pregătite. În mod similar, în ceea ce privește digitalizarea serviciilor pentru cetățeni, țările care furnizau și înainte de criza sanitară servicii guvernamentale online, Estonia și Danemarca, s-au situat pe primele locuri în furnizarea de servicii digitale cetățenilor și după izbucnirea pandemiei COVID-19 (Economist Intelligence, 2022).

Pandemia de COVID-19 a avut un impact economic major și asupra populației și a provocat schimbări majore în comportamentul de consum. Dacă înainte de martie 2020, consumatorii făceau cheltuieli din impuls, odată cu izbucnirea crizei sanitare, modelul de cumpărare s-a schimbat, iar consumatorii au început să adopte un model de cheltuieli mai prudent, ceea ce a dus la schimbări de structură în mediul online și în adoptarea tehnologiilor digitale. Industria textilă a fost una dintre cele mai afectate la nivel mondial. Dacă înainte de martie 2020, clienții erau adepții conceptului de „modă rapidă” [*fast fashion*], în urma pandemiei, cumpărătorii au

devenit mai cumpătați. Această schimbare de comportament a determinat marile companii să grăbească adoptarea de tehnologii digitale, pentru a oferi clienților și acasă o experiență de cumpărături cât mai aproape de cea din magazine, prin virtualizarea întregului proces. Un alt domeniu în care accelerarea digitalizării a avut loc în perioada 2020-2022 este cel alimentar. Comandarea de produse alimentare de acasă a devenit o tendință populară în perioada crizei sanitare, când circa 57% dintre consumatorii globali au comandat mâncare prin intermediul aplicațiilor mobile (Euromonitor, 2021).

Astfel, transformarea digitală este o realitate în numeroase domenii și poate fi definită ca procesul prin care diverse tehnologii digitale sunt adoptate în industrie pentru a îmbunătăți eficiența, experiența utilizatorilor și pentru a aduce plus valoare produselor/serviciilor comercializate. Odată ce o companie adoptă procese de digitalizare pentru producerea de bunuri și servicii, precum realitatea augmentată, realitatea virtuală, inteligența artificială sau calculul cuantic, aceasta se află într-o nouă poziție pe piață. Tehnologizarea are drept consecință diversificarea gamei de produse comercializate și duce la crearea de noi sinergii în industrie. Exemple concrete de produse care înglobează tehnologii sunt mașinile conectate sau autonome, orașele inteligente și criptomonede (Fitch Solutions, 2022).

Astfel, digitalizarea duce la apariția unor oportunități nemaîntâlnite. Spre deosebire de alte puncte critice în ceea ce privește adoptarea de tehnologii, cum este de exemplu, a treia revoluție industrială, adoptarea tehnologiilor digitale, care este sinonimă cu a patra revoluție industrială, implică o rapiditate în dezvoltare fără precedent. Softurile utilizate în furnizarea de servicii prin intermediul internetului sau produsele care înglobează tehnologii necesită actualizări periodice și chiar schimbări de tehnologii. În acest context, rapiditatea alinierii statelor UE la megatendința digitalizării ar trebui să reprezinte o prioritate atât pentru mediul privat, cât și pentru autoritățile publice. La

momentul actual, analiza performanței statelor membre UE în ceea ce privește digitalizarea produselor și serviciilor arată că Uniunea Europeană nu a beneficiat din plin de atuurile aduse de adoptarea tehnologiilor de vârf în principalele sectoare de activitate. De exemplu, până în anul 2020, 37% din companiile din UE nu aveau implementată nicio tehnologie digitală, spre deosebire de 27% dintre companiile din SUA (European Investment Bank, 2021). Piața digitală din UE crește mai lent decât în aproape orice altă regiune (cu excepția Orientului Mijlociu), cu o creștere anuală medie în 2019 de 4,3% și cu o valoare aproximativă de 875 miliarde euro. De asemenea, are performanțe diferite în funcție de sectorul de activitate. Companiile care operează pe piața unică nu performează în furnizarea serviciilor tradiționale de internet sau pe segmentul de OTT (servicii de streaming de pe internet). În plus, în UE sunt puține companii declarate „unicorni” (companii cu o valoare de piață de peste un miliard de dolari), majoritatea operând în domeniile comerțului electronic, serviciilor financiare și în domeniul sănătății. Europa rămâne totuși un jucător important în telecomunicații, datorită furnizorilor de echipamente Nokia și Ericsson, dar și operatorilor săi paneuropeni, precum Orange, Vodafone, Telefónica, Telenor.

Unul dintre motivele pentru care UE nu a beneficiat pe deplin de atuurile aduse de digitalizare este performanța slabă în domeniul inovării, UE situându-se la nivel mondial după SUA și China la acest capitol. În ceea ce privește principalii jucători *la nivel mondial* în generarea și adoptarea tehnologiilor digitale, aceștia provin preponderent din SUA și China.

China este una dintre principalele puteri de pe piața din Asia, având circa 50% din cota de piață digitală la nivel regional. Un important factor care a dus la propulsarea tehnologiei în China este mărimea pieței interne. Populația însemnată a ajutat la crearea cererii pentru produse și servicii care includ tehnologii mai devreme decât în alte regiuni.

Companiile chineze și cele americane domină fiecare sector digital, ambele profitând de o piață internă puternică, care a impulsionat adoptarea tehnologiilor digitale. Companiile americane sunt lideri când vine vorba de conținut (cu excepția jocurilor video), în furnizarea de servicii OTT (servicii de streaming online), precum și în IT, în timp ce companiile chineze conduc în comerțul electronic și pe piața electronicelor de larg consum. Ambele țări sunt în fruntea clasamentului în telecomunicații, deși nu au încă afaceri internaționale puternice (în afara soluțiilor B2B). La momentul actual, țările membre UE sunt încă în urmă la adoptarea tehnologiilor digitale (Bonneau, 2020). Astfel, peisajul global al inovației se schimbă rapid din cauza importanței tot mai mari a digitalizării, a investițiilor intangibile și a apariției Chinei ca principal jucător (European Investment Bank, 2020). De precizat este și rolul statului în impulsionarea adoptării tehnologiilor digitale în China. În țările din Asia, cele mai însemnate finanțări pentru infrastructura digitală provin din sectorul public (70%), în timp ce sectorul privat contribuie cu 20%, iar agențiile multilaterale, cum ar fi băncile internaționale de dezvoltare, furnizează restul de 10% (OECD, 2020).

Performanța modestă a pieței unice europene este legată și de costurile asociate digitalizării, care fac referire atât la implicațiile financiare, cât și la cele sociale. Astfel, este vorba în primul rând de costul implementării de noi procese care implică tehnologii specializate și de costurile asociate, precum cel cu pregătirea personalului sau cu promovarea noilor produse rezultate. În al doilea rând, este vorba de costurile sociale pe care le aduce această schimbare. Digitalizarea reprezintă un proces complex, care nu se referă doar la adoptarea tehnologiei, ci include modificări dramatice în cultura organizațională, în interacțiunea umană la locul de muncă, în procesele de afaceri și în întregul sistem organizațional. Dintre acestea, cele mai însemnate investiții sunt realizate în infrastructura digitală, iar resursa umană este adesea neglijată. Un exemplu concret este dat de compania Facebook, care furnizează utilizatorilor

conținut editorial în funcție de preferințele lor de căutare. În mod tradițional, această activitate ar fi realizată de o redacție, însă în cazul unei platforme sociale, interacțiunea umană este înlocuită de algoritmi. În alte domenii, modificările generate de investițiile în tehnologie sunt de altă natură, iar practicile organizaționale au ca scop dezvoltarea de noi servicii. În acest caz, activitățile cotidiene încep să fie externalizate sistematic de către marile companii care investesc în tehnologie, către antreprenori individuali, cum este exemplul dat de Uber (Schildt, 2022).

În plus, existența unor companii mature în UE, asociată cu rezistența la schimbare a echipelor de management au întârziat adoptarea digitalizării în cadrul firmelor statelor membre. Adoptarea de noi procese tehnologice implică pe lângă costuri și riscuri semnificative. Un produs înalt tehnologizat poate deveni un produs de referință în portofoliul companiei sau un „produs stea” în limbaj de marketing. Totuși, dacă nu există încă o piață deja formată pentru produsul respectiv, iar cererea este abia în formare, ori dacă prețul de comercializare depășește puterea de cumpărare a publicului țintă, produsul poate aduce pierderi însemnate companiei. Pe lângă acest risc, de ordin financiar, există și riscul ca imaginea firmei să fie afectată, întrucât clienții fideli pot deveni confuzi cu privire la ceea ce reprezintă poziționarea pe piață a companiei.

Riscurile asociate rezultate în urma adoptării digitalizării constituie argumente de referință în decizia de a implementa noi tehnologii sau procese, însă numai până la un punct. În condițiile în care tendința internațională este de a comercializa bunuri și servicii online, iar produsele de pe piața internațională înglobează tot mai mult tehnologii, atunci întârzierile în urmarea acestei megatendințe nu fac decât să adâncească decalajele deja existente.

Această situație nu se aplică numai sectorului privat. Digitalizarea vizează în egală măsură și sectorul public. Decalajele înregistrate la nivelul statelor membre în ceea ce privește posibilitatea cetățenilor

de a lua legătura cu autoritățile cu instrumente specifice comunicării online (platforme specializate, de tipul e-guvernare) sau să plătească impozitele pe internet arată și gradul de interes la nivel național referitor la adoptarea acestei tendințe.

De precizat este și că piața unică nu a putut beneficia pe deplin de atuurile digitalizării și din lipsa unui cadru legislativ comun în ceea ce privește comerțul electronic. Nu a fost dezvoltată din timp o legislație armonizată în interiorul statelor membre, care să faciliteze comerțul electronic între state, astfel că UE nu a putut beneficia de atuurile dimensiunii pieței interne. Cei aproape 500 de milioane de cetățeni ai UE nu au putut genera suficientă cerere, iar companiile au avut limitări în comercializarea bunurilor și serviciilor pe piața unică, fiind nevoite să pătrundă pe piețele naționale, strategie specifică pentru comerțul tradițional.

În acest context, costurile generate de digitalizare se împart în costurile asociate adoptării tehnologiilor de vârf, care sunt suportate în UE de mediul privat de afaceri și de consumatorii finali și în costurile asociate lipsei de digitalizare și a întâzierii pătrunderii tehnologiilor de vârf în toate sectoarele economice, care sunt suportate de toți „actorii” implicați și care au efect pe termen lung.

Digitalizarea este un proces complex, care înglobează resurse multiple și care depinde în mare măsură de progresele tehnologice la nivel internațional. Noile tehnologii apărute se bazează pe cele existente, progresele înregistrate putând fi privite ca verigi adăugate într-un lanț existent. În plus, este de remarcat viteza de progres în toate sectoarele care înglobează tehnologii. În prezent, noutățile din domeniul digital sunt lansate pe piață cu o viteză uimitoare. În unele domenii, cum este cel al electronicelor, noile ediții ale produselor se lansează cu o ritmicitate trimestrială, iar uneori lansările sunt amânate, întrucât consumatorii nu au ajuns să se familiarizeze cu particularitățile produselor existente pe piață. În domeniul IT, actualizările de soft sunt de asemenea frecvente, iar fiecare nouă

ediție se bazează pe cea precedentă. Echipele de dezvoltare sunt internaționale, atât în ceea ce privește componența resurselor umane, cât și localizarea geografică a firmelor care livrează companiilor mari soluții de software.

Astfel, în UE, progresul în digitalizarea bunurilor și serviciilor nu se poate realiza la nivel local, fără a ignora particularitățile pieței unice. O astfel de direcție ar provoca întârzieri substanțiale în adoptarea tehnologiilor și ar duce la riscul dublării unor soluții de digitalizare existente deja pe piață, provocând o risipă de resurse care poate fi evitată. O dezvoltare cu precădere națională, care ignoră trendurile adoptate de UE dăunează digitalizării bunurilor și serviciilor. În acest context, particularitățile pieței unice, care permite dezvoltarea digitalizării pe baza libertăților pieței unice, este direcția de dezvoltare optimă, care ar permite atât adoptarea rapidă de tehnologii în toate sectoarele economice ale statelor membre, cât și crearea de soluții de digitalizare.

2. Piața unică – catalizator al digitalizării

Cooperarea economică reprezintă o piatră de temelie a proiectului european, iar crearea pieței unice asigură circulația liberă a persoanelor, capitalului, bunurilor și serviciilor. Cu toate acestea, pe piața digitală, barierele legale între țările membre și participarea incompletă rămân o preocupare de actualitate. Pentru a beneficia de atuurile digitalizării, Comisia Europeană urmărește să aducă modificări substanțiale legislației comerțului online și să faciliteze creșterea economică adusă prin inovații (Lutz, 2019).

Decalajele înregistrate de UE față de SUA și China în ceea ce privește adoptarea tehnologiilor digitale au făcut ca prioritățile Comisiei Europene să includă digitalizarea produselor și serviciilor. Comisia Europeană a declarat perioada 2020-2030 „deceniul digital” al Europei, iar o provocare cheie în acest interval de timp este

asigurarea „suveranității tehnologice” și a suveranității digitale europene (German Institute for International and Security Affairs, 2022). Adaptarea pieței unice a Uniunii Europene pentru era digitală necesită eliminarea barierelor de reglementare și trecerea de la reglementările de pe piețele naționale individuale la un singur regulament armonizat la nivelul UE. Aceste modificări ar ajuta la creșterea economică din UE și ar putea contribui cu 415 miliarde euro pe an la creșterea economică, stimulând crearea de noi locuri de muncă, concurența, investițiile și inovarea în UE (Lowijs și Aztema, 2022). În acest sens, în decembrie 2020, Comisia Europeană a lansat un pachet de măsuri pentru piața unică digitală menit să creeze un spațiu mai sigur pentru utilizatori, în conformitate cu strategia digitală a UE. Cele două propuneri legislative adoptate sunt Actul Legislativ privind Piața Digitală (DMA) și Actul Legislativ privind Piața Digitală de servicii (Pop, 2022).

Viziunea UE pentru piața unică digitală, așa cum este stabilită în strategia pieței unice digitale este de a asigura libera circulație a persoanelor, serviciilor și a capitalului și de a permite persoanelor și întreprinderile să poată accesa și exercita fără îngrădiri activități online în condiții de concurență loială, fiindu-le asigurat un nivel ridicat de protecție a datelor cu caracter personal, indiferent de naționalitatea sau locul de reședință al acestora (Department of Enterprise, Trade and Employment, 2022). Astfel, Comisia Europeană face eforturi în a crea un climat de concurență egală pentru toate companiile care activează în domeniul online pe piața unică și își propune să aducă schimbări în legislație care să descurajeze practicile neloiale. Reacția Comisiei vine după ce SUA și China s-au distanțat față de Uniunea Europeană în ceea ce privește inovarea și adoptarea tehnologiilor digitale (Digital Europe, 2019).

Până la momentul actual, economia digitală a redus substanțial din barierele de intrare în numeroase domenii, însă a adus și noi provocări. Paradoxul comerțului online este că în teorie, furnizorii de

bunuri și servicii care vând pe internet nu mai au nevoie de intermediari și se pot adresa direct clienților. Dezvoltarea internetului a creat o dimensiune a pieței online nemaîntâlnită, astfel că furnizorii se văd nevoiți să apeleze la platforme de intermediere, replicând într-o oarecare măsură modelul tradițional de vânzare. Dezvoltarea internetului a redus substanțial costurile de intrare pe piață a companiilor și a extins posibilitățile de căutare a consumatorilor, ceea ce a crescut foarte mult dimensiunea piețelor și numărul de firme care își expun oferta online (Chen, 2020). Provocările apar atunci când aceste platforme devin adevărați „giganți” și profită de poziția de forță pe care o au pentru a-și ține utilizatorii captivi. În acest context, în ultimii ani, s-au tras tot mai multe semnale de alarmă asupra puterii de piață tot mai mare a platformelor online, precum și asupra dificultății aplicării instrumentelor clasice de politică a concurenței în mediul online. Ca răspuns la această realitate, Comisia Europeană a propus completarea instrumentelor existente de politică a concurenței prin intermediul DMA (Cabral et al., 2021). Multe dintre regulile DMA vizează platformele de bază ale marilor tehnologii – cum ar fi motorul de căutare Google, rețelele sociale Facebook și magazinele de aplicații Apple și Google (Meyers, 2022a).

Platformele digitale facilitează companiilor găsirea și conectarea cu un număr mare de consumatori. Procedând astfel, au creat noi oportunități de afaceri pentru dezvoltatorii de aplicații, comercianții cu amănuntul, agenții de publicitate și alte categorii similare. Cu toate că pe piață există un număr crescut de platforme, iar comercianții au o gamă variată pentru alegerea locului de expunere a ofertei, în realitate aceștia doresc să fie vizibili pe platformele mari, care atrag deopotrivă și utilizatori. Rezultă astfel o poziție de forță pe care Comisia Europeană, prin DMA, vrea să o corecteze, întrucât în momentul de față, comercianții sunt prinși în capcana platformelor mari, care pot schimba regulile în funcție de avantajul lor. Pentru a rezolva această problemă, DMA va impune noi reguli, printre cele mai importante fiind:

- consumatorii vor putea folosi aplicații terțe sau magazine de aplicații care nu sunt aprobate de Apple sau Google;
- motoarele de căutare trebuie să furnizeze date motoarelor de căutare concurente – astfel încât acestea să își poată îmbunătăți rezultatele;
- utilizatorii de afaceri trebuie să aibă libertatea de a contacta direct consumatorii, de a tranzacționa cu consumatorii fără a utiliza funcțiile unei platforme și își pot lista produsele pe mai multe platforme, practicând politici de preț diferite (Meyers, 2022b).

CAPITOLUL 12.

Corporații europene cheie

Alina-Cerasela AVRAM

1. Sectoare vârf de lance ale superiorității europene

În contextul actual al tensiunilor geopolitice și al rivalităților economice regionale, creșterea competitivității devine o prioritate pentru UE și determină influența pieței unice în lanțurile valorice globale. La momentul actual, în UE, se produce aproximativ 20% din producția științifică și tehnologică a lumii. Totuși, această statistică nu este una îmbucurătoare, întrucât performanța în inovare în statele membre crește într-un ritm prea redus în comparație cu competitorii principali: China, care este în prezent, printre altele, liderul global în producția de publicații științifice și SUA, care este liderul în ceea ce privește calitatea și impactul inovațiilor. Decalajul înregistrat în competitivitatea bunurilor și serviciilor produse în UE față de principalii săi competitori s-a amplificat în timpul pandemiei, în special în adoptarea tehnologiilor digitale, cu consecințe asupra mediului de afaceri din UE care are performanțe modeste comparativ cu SUA și China. Pentru a reduce din diferențele existente, autoritățile din Uniune trebuie să facă eforturi pentru a susține firmele nou-înființate care produc inovații perturbatoare și care au un rol cheie în tranziția digitală.

Conform ultimului raport al Comisiei Europene privind performanța CDI în UE, statele membre sunt în urmă față de SUA în ceea ce privește cheltuielile de cercetare, dezvoltare și inovare din

sectorul privat, cu o pondere a cheltuielilor de CDI în mediul privat față de totalul cheltuielilor din această categorie de 67%, comparativ cu 73% în SUA și între 78% și 80% în China, Japonia și Coreea de Sud. Sectoarele în care UE performează sunt cele de producție avansată, 30% dintre patentele din producție fiind înregistrate în UE (Comisia Europeană, 2022a). Industria constructoare de mașini este principala industrie din UE în ceea ce privește investițiile de cercetare dezvoltare și inovare, înglobând 34% din totalul cheltuielilor CDI la nivelul uniunii.

Ca urmare a crizei sanitare, în 2021 s-a remarcat o reducere a investițiilor în CDI: în domeniul aerospațial și apărare (-22,6%), în industria chimică (-3,7%) și în producția de soluții IT (-3,8%). Cele mai mari scăderi în investițiile de CDI au fost înregistrate de companiile din Franța (-8,0%), Italia (-13,7%) și Finlanda (-9,0%), în principal din cauza scăderii performanței companiilor Renault, Peugeot, Valeo, Sanofi, Safran, Leonardo și Nokia. Doar două sectoare au înregistrat o creștere pozitivă a investițiilor în cercetare și dezvoltare în UE; domeniul sănătății: creștere în 2021 față de 2020 de 10,3% și serviciile IT (7,2%) (Comisia Europeană, 2021a). Performanțe slabe sunt înregistrate în statele membre în adoptarea de inteligență artificială, prelucrarea de baze de date mari (big data), tehnologia de stocare în cloud, securitate cibernetică, robotică și microelectronică (Comisia Europeană, 2022b). În ceea ce privește rolul IMM-urilor în UE, acestea au înglobat în 2021 majoritatea locurilor de muncă, peste 80% din totalul angajării fiind concentrate în domeniile: construcții, domeniul ospitalității și în derularea de activități profesionale, științifice și tehnice (Comisia Europeană, 2022b).

Referitor la distribuția geografică a companiilor care investesc în CDI la nivelul UE, se remarcă faptul că 17 țări membre (din UE-27) au avut în 2021 cel puțin o companie care investește în CDI. Conform datelor furnizate de Comisia Europeană (2022), în cel mai recent raport privind investițiile în cercetare, dezvoltare și inovare,

Germania este țara cu cele mai multe companii (124) care au alocat în 2021 investiții în CDI de 86,94 miliarde euro, urmată de Franța – 66 de companii, cu investiții de 32,02 miliarde euro și Olanda – 34 de companii care au înglobat în 2021 investiții de 18,96 miliarde euro în cercetare, dezvoltare și inovare.

Tabelul 1. Situația companiilor care investesc în CDI în 2021 în 17 țări membre UE (număr, mrd. euro)

Țara (membră UE)	Nr. companii CDI	Investiția în CDI (mrd. euro)
Germania	124	86,94
Franța	66	32,02
Olanda	34	18,96
Suedia	34	11,61
Irlanda	27	7,17
Danemarca	29	6,2
Finlanda	15	5,15
Italia	21	4,94
Spania	14	4,45
Belgia	13	3,19
Austria	14	1,75
Luxemburg	4	1,1
Portugalia	2	0,16
Slovenia	1	0,15
Ungaria	1	0,15
Polonia	1	0,1
Malta	1	0,04
Total UE	401	184,1

Sursa: Comisia Europeană (2021b).

În UE, în anul 2021, au fost 401 companii care au investit în CDI și ale căror investiții s-au ridicat la 184,1 miliarde euro.

2. Saltul managementului corporațiilor de la statutul de campioni naționali la cel de campioni europeni

Performanța mediului de afaceri la nivel regional este dată și de structura companiilor. Un rol tot mai important îl au marile companii care au o valoare de piață de peste un miliard de dolari, care sunt asociate cu adoptarea tehnologiilor specializate și cu investițiile în inovare. În UE, cele mai multe companii cu o valoare de piață mai mare de un miliard de dolari, denumite „unicorni”, provin din Germania, Franța, Suedia și Austria. Un unicorn este o companie privată de tip start-up, care a atins sau a depășit valoarea de piață de un miliard de dolari. Termenul a fost folosit pentru prima dată în 2013 de către Aileen Lee, fondatorul Cowboy Ventures (organizație cu capital de risc) și se referă la raritatea start-up-urilor care ating acest statut în rândul companiilor care au o vechime pe piață de până în trei ani.

În ceea ce privește numărul start-up-urilor cu o valoare de piață de peste un miliard de dolari, se remarcă faptul că în UE, numărul acestora este considerabil mai redus față de SUA și China, care înglobează aproximativ 68% dintre „unicornii” actuali. În ciuda numărului comparativ mai mic, UE a făcut progrese semnificative în ultimii cinci ani, triplându-și numărul de „unicorni” din 2017, ajungând de la un total cumulativ de 42 până în 2017 la un număr de 147 în 2021. Această creștere semnificativă indică progresul adoptării de tehnologie și a creșterii performanțelor ecosistemelor antreprenoriale cu sediul în UE. În perioada 2008-2021, cele mai multe companii de tip „unicorn” din UE au fost concentrate în Germania, cu o pondere de 30% din totalul companiilor cu valoare de piață de peste un miliard de dolari, Franța (15%) și Suedia (14%). În SUA, aceste companii sunt localizate în principal în California (în perioada 2008-2021, 54% din totalul din SUA au avut sediul aici) și în statele New York și Massachusetts – cele trei state reprezentând 75% din totalul firmelor declarate „unicorn” din SUA. În China, municipalitatea

Beijing, înglobează 44% din totalul companiilor cu valoare de piață mai mare de un miliard de dolari, urmată de municipalitatea Shanghai și provincia Guangdong. În UE, principalele locații ale unicornilor din UE pentru perioada 2008-2021 au fost Paris, Berlin, Stockholm și Amsterdam. Companiile aleg să își stabilească sediul în marile capitale europene pentru a beneficia de apropierea de fondurile cu capital de risc, precum și pentru un acces mai ușor la forță de muncă înalt calificată (Testa et al., 2022).

Companiile din UE care au ajuns să valoreze un miliard de dolari într-un timp foarte scurt (de la 0 la un miliard \$) sunt: Gorillas, din Germania – companie care are ca obiect de activitate livrarea de alimente, cu un timp estimativ de livrare de 10 minute de la înregistrarea comenzii și care utilizează infrastructura de hipermarketuri „ascunse”, care nu sunt disponibile publicului larg (10 luni), Flink, din Germania – companie care livrează articole de zi cu zi direct consumatorilor din magazine care nu sunt accesibile publicului și face livrările utilizând biciclete electrice (15 luni), Razor Group din Germania – activează pe piața de comerț electronic și se concentrează pe vânzarea de afaceri B2B (Bloomberg, 2022) (15 luni), Seller X din Germania – activează pe piața de comerț electronic, cumpărând și construind afaceri pe platforma Amazon (16 luni) și Hmd din Finlanda – companie care produce și vinde telefoane sub marca Nokia (17 luni). O statistică în detaliu a marilor companii europene după valoarea de piață arată următoarele aspecte:

- cele mai valoroase companii, cu o valoare de piață mai mare de un miliard de dolari au sediul în Marea Britanie și Irlanda, având o valoare combinată de 138 miliarde euro. Aceasta reprezintă mai mult de 38% din întreaga valoare a companiilor „unicorn” din Europa;
- Europa de Nord găzduiește cel mai valoros unicorn din Europa – compania Klarna cu sediul în Suedia, care este un procesator de plăți online;

- Germania și Austria sunt țările cu cele mai multe locuri de muncă create de către companiile start-up din tehnologie din UE. Peste 70.000 de talente lucrează în marile companii din Germania și Austria care au o valoare de piață mai mare de un miliard de dolari;
- Europa de Est se află pe ultimul loc în ceea ce privește numărul total de „unicorni”, cu aproximativ 2000 de locuri de muncă create;
- Europa de Sud – această regiune găzduiește cele mai tinere companii care au o valoare de piață de peste un miliard de dolari. Experiența medie a companiilor „unicorn” din Europa de Sud se încadrează între 8 luni și 7 ani, de unde rezultă că cel mai mare potențial din UE în mediul de afaceri este în această regiune (European Unicorn Map, 2022).

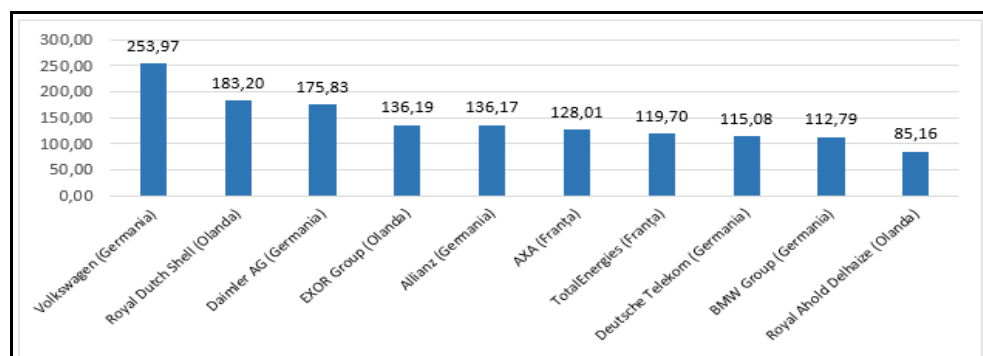
Adoptarea noilor tehnologii în procesele de fabricație este esențială pentru creșterea competitivității în UE. Cu toate că multe companii din UE au performanțe înalte, per ansamblu, companiile europene au un nivel de competitivitate redus față de cele din alte regiuni majore, adică cresc mai lent, creează randamente mai mici și investesc mai puțin în cercetare și dezvoltare decât omologii lor din SUA și China. Acest lucru este vizibil în unele dintre sectoarele cheie din prezent, și anume IT. Companiile din UE nu au profitat de startul revoluției industriale 4.0 și au rămas în urmă în ceea ce privește valoarea și creșterea tehnologiei informației și alte inovații perturbatoare. Acest lucru are un impact negativ pe termen lung asupra competitivității pieței unice, ținând cont de faptul că domeniul IT și alte sectoare tehnologice au facilitat apariția tehnologiilor transversale, care se răspândesc pe orizontală între sectoare și determină o dinamică a competitivității fără precedent (McKinsey, 2022). Având în vedere avansul tehnologic înregistrat de companiile din SUA, UE își propune să deschidă birou în Silicon Valley din California, pentru a oferi autorităților europene de reglementare acces direct la marile companii de tehnologie digitală (World Economic Forum, 2022). Această decizie vine în contextul în care Comisia Europeană urmează

să pună în aplicare două reglementări de referință pentru piața unică digitală: Actul Legislativ privind Piața Digitală (DMA) și Actul legislativ privind Serviciile Digitale (DSA).

În ceea ce privește performanța companiilor din UE, Figura 1 arată care sunt primele zece companii după veniturile înregistrate în anul 2021. Jumătate dintre acestea provin din Germania: VW (companie constructoare de mașini), Daimler (companie constructoare de mașini), Allianz (companie de asigurări), Deutsche Telekom (companie de telecomunicații) și BMW Group (companie constructoare de mașini), trei provin din Olanda: Royal Dutch Shell (companie integrată de petrol și gaze), EXOR Group (holding diversificat, cu investiții în companii care operează în mai multe domenii, precum industria constructoare de mașini și utilaje, fotbal profesionist, media etc.) și Royal Ahold Delhaize (companie care activează în comerț) și două companii din Franța: AXA (companie de asigurări) și TotalEnergies (companie care produce și comercializează energie la scară globală).

Pe primele trei locuri, după veniturile înregistrate în anul 2021 sunt grupul Volkswagen, cu încasări de 253,97 miliarde dolari, urmat de Royal Dutch Shell, cu încasări de 183,2 miliarde dolari și de Daimler AG, cu încasări de 175,83 miliarde dolari.

Figura 1. Cele mai mari companii din UE după veniturile înregistrate în 2021 (miliarde de dolari)



Sursa: Statista (2022).

Compania Volkswagen AG (Germania) este unul dintre principalii producători mondiali de mașini, motociclete și vehicule comerciale de toate dimensiunile, deținând în portofoliu 10 mărci independente, printre care VW, Audi, SKODA, SEAT, Porsche, Lamborghini și Scania. Volkswagen AG este compania-mamă a Grupului Volkswagen și are mai multe divizii. Pe de o parte, dezvoltă și vinde vehicule și componente auto – parte a afacerii care aduce 80% din încasări și pe de altă parte, oferă soluții de leasing pentru clienți – componentă care reprezintă 20% din încasări. Compania are peste 120 de locații unde produce mașini sau componente auto în 30 de țări europene. În plus, are locații și în afara Europei. Piața europeană înglobează aproximativ 60% din vânzările totale ale companiei, în timp ce America și Asia generează câte 20% fiecare. Piețele cheie includ Europa de Vest, China, SUA, Brazilia, Rusia, Polonia, Turcia și Mexic (Fort Mill, 2022).

În ceea ce privește strategia de afaceri adoptată de companie, VW se concentrează pe noi tehnologii, design și calitatea vehiculelor sale. O analiză detaliată a companiei, realizată de firma de consultanță internațională Fort Mill arată că unul dintre puncte tari ale companiei VW este poziția pe piață. Volkswagen este unul dintre cei mai mari producători de automobile din lume și cel mai mare producător de automobile din UE. Compania are o cotă de piață de 23,7% pe piața autoturismelor din Europa de Vest și 22% în Europa Centrală și de Est, 13,2% pe piața autoturismelor din Asia-Pacific, 14,1% în America de Sud piața autovehiculelor de pasageri și are o cotă de piață de 4,6% în America de Nord, pe segmentul de autoturisme și vehicule comerciale ușoare (date pentru 2021). Un alt punct forte este investiția în cercetare dezvoltare. Compania este interesată să dezvolte produse ecologice, să digitalizeze și să dezvolte noi tehnologii și, de asemenea, să se concentreze pe electrificarea portofoliului său de vehicule.

Referitor la oportunitățile pieței de care poate profita compania pentru a-și consolida poziția pe piață, se remarcă avântul înregistrat

de segmentul pieței pentru vehiculele electrice, atât pentru transportul public urban, cât și pentru clienții individuali. De asemenea, VW a încheiat acorduri și contracte strategice care îi pot permite dezvoltarea viitoare. De exemplu, în martie 2021, grupul VW și compania BP au încheiat un parteneriat pentru a extinde posibilitatea de încărcare ultra-rapidă a vehiculelor electrice în toată Europa. În februarie 2021, Volkswagen și Microsoft au intrat într-o colaborare pentru a accelera dezvoltarea conducerii automate, parteneriat care ar putea permite companiei să-și consolideze capacitățile în dezvoltarea de soluții de conducere automată (Volkswagen AG, 2021).

Royal Dutch Shell Plc (Shell) este o companie integrată de petrol și gaze cu sediul în Haga, Olanda. Compania explorează și produce petrol și gaze din zăcăminte și surse convenționale și operează complexe de rafinare și petrochimie în întreaga lume. De asemenea, compania este un mare producător de biocombustibil în Brazilia. Shell își comercializează produsele direct și indirect prin distribuitori din Europa, Asia, Oceania, Africa, America de Nord și America de Sud. Companie consideră că dezvoltarea tehnologică este pilonul esențial pentru creșterea pe piață, iar obiectivul pe termen lung al acesteia este să devină o afacere cu emisii nete zero până în 2050.

În ceea ce privește analiza companiei, se remarcă faptul că principalul punct forte este poziția de piață. Shell este unul dintre cei mai mari producători de biocombustibil din lume, compania fiind una dintre primele care a investit în biocombustibili avansați. Un alt punct forte este reprezentat de investițiile în inovare. Concentrarea pe inovația tehnică i-a permis companiei să-și consolideze operațiunile de afaceri integrate. Shell efectuează cercetări avansate pentru a veni cu soluții tehnologice pentru afacerile sale operaționale și proiectele energetice din întreaga lume. În plus, Shell este cel mai mare comerciant cu amănuntul de produse petroliere la nivel mondial, iar investițiile substanțiale în operațiunile de retail au permis companiei să exploateze potențialul din diferite regiuni. Shell

este, de asemenea, unul dintre cei mai mari furnizori de combustibil pentru aviație.

Referitor la oportunitățile de piață pentru companie, se remarcă creșterea cererii globale de gaze naturale care este de așteptat să se majoreze în concordanță cu creșterea urbanizării și a cererii industriale. De asemenea, se remarcă acordurile strategice încheiate de Shell. Un acord de referință este cel încheiat în februarie 2021 cu McDermott International pentru dezvoltarea operațiunilor pe piața combustibilului din hidrogen în SUA (Global Data, 2021).

Compania Daimler este una dintre cele mai de succes companii de automobile din lume, fiind unul dintre cei mai mari furnizori de autoturisme premium și cel mai mare producător din lume de camioane de peste 6 tone. Pe lângă componenta de producție auto, compania oferă și posibilități de finanțare pentru clienți, servicii de management pentru flota auto. Daimler AG a obținut rezultate financiare puternice în primul trimestru al anului 2022, impulsionate de politica internă de a se concentra pe producția de vehicule de top și furgonete premium, precum și de a menține costurile scăzute în mod constant. Aceste măsuri au contribuit la creșterea rentabilității vânzărilor, chiar dacă pandemia COVID-19 a afectat vânzările per ansamblu și a provocat blocaje în lanțurile de aprovizionare cu semiconductori, iar războiul din Ucraina și-a pus de asemenea amprenta asupra schimburilor comerciale. Conflictul dintre Rusia și Ucraina a determinat compania să suspende exportul de autoturisme, camionete și piese de schimb către Rusia și a oprit producția din această țară. Pentru a minimiza cât mai mult efectele negative asupra performanței financiare a companiei, Daimler colaborează strâns cu furnizorii care au expunere în Ucraina, în vederea protejării lanțurilor de aprovizionare (Daimler AG, 2022).

CAPITOLUL 13.

Cercetarea și dezvoltarea

Amalia FUGARU

Încă dinainte de pandemie se considera că UE a rămas în urma trendului în ceea ce privește competitivitatea economică. În medie, companiile din UE au profituri mai mici și investesc mai puțin în cercetare-dezvoltare decât corespondentele lor din celelalte piețe – SUA, Japonia, China. UE a rămas în urmă în ceea ce privește revoluția din sectorul TIC, ceea ce tinde să îi pună în pericol competitivitatea și în sectoarele tradiționale. Având în vedere că UE a rămas în urmă în ceea ce privește noile tehnologii, care constituie baza megatendințelor, atunci se pune întrebarea dacă piața unică poate contribui la reducerea acestui handicap. O parte a răspunsului la această întrebare poate fi găsită prin analiza unuia dintre domeniile pe care se bazează competitivitatea economică, și anume cercetarea-dezvoltarea și inovația.

1. Introducere

Începând cu primăvara anului 2022, potențialii cumpărători de autovehicule din Europa s-au confruntat cu selectarea uneia dintre următoarele două variante: fie alegeau să se înscrie pe o listă de așteptare pentru achiziționarea unei mașini noi, cu o perioadă estimată într-o primă fază la o durată de șase – opt luni și apoi prelungită la peste un an, fie optau pentru livrarea imediată (adică în 30 de zile) a unuia dintre puținele modele disponibile (doar trei culori din cele șase disponibile în Franța în cazul SUV-ului Renault

Arkana, Reuters, 2022) echipate cu mai puține dotări decât de obicei. Întârzierile sunt și mai mari în cazul autovehiculelor electrice. Astfel, principalii producători mondiali avertizau încă din luna mai 2022 că nu mai aveau posibilitatea să livreze niciun produs în anul 2022, iar următoarele comenzi aveau să fie onorate abia în cursul anului 2023.

Industria de profil încerca încă dinainte de pandemie să impună consumatorilor o limitare a variantelor (motorizare, echipare cu accesorii, culori) disponibile pentru autovehicule. Principala motivație era eficiența economică, având în vedere că 75 la sută din vânzările de autovehicule sunt realizate de doar doi la sută din variante (motorizare, echipare cu accesorii, culori), în timp ce majoritatea covârșitoare a variației modelelor nu duc decât la un sfert din totalul vânzărilor (Reuters, 2022¹).

Limitarea de către producătorii la nivel global a variantelor de autovehicule, după pandemie, a fost determinată mai întâi de perturbările în lanțurile de aprovizionare cauzate de pandemie. Peste aceste probleme s-a suprapus lipsa semiconductorilor, generată atât de șocuri de ofertă, cât și de cerere². Izbucnirea războiului, după invadarea Ucrainei de către Rusia, a condus la limitarea aprovizionării cu anumite componente (în special pentru fabricile din Europa) produse în uzine de pe teritoriul ucrainean.

Este acest trend al întreruperilor pentru o industrie reprezentativă, așa cum este cea a producției de automobile, o megatendință la nivel

¹ Articolul publicat de Reuters citează o analiză a companiei de consultanță în domeniul auto J.D. Power.

² Șocul de ofertă a fost determinat de blocarea producției pe fondul izbucnirii pandemiei, dar a fost exacerbat de politica de sănătate publică din China („zero cazuri”), peste care a intervenit problema în lanțul de aprovizionare legată de capacitatea de transport (blocarea porturilor și lipsa containerelor). O parte din șocul de cerere a fost generat de reorientarea consumatorilor spre autoturisme electrice, care includ de două ori mai multe cipuri decât o mașină dotată cu motor cu ardere internă (Duthoit, Lemerle, 2022).

mondial? Sau acest fenomen reprezintă doar o înlănțuire nefericită de factori, care indică nașterea unor noi modele de business pentru această industrie? Un cumul de factori negativi a generat și modificările economice (creșterea productivității muncii, digitizarea, modificarea mix-ului de politici economice) din penultimele două decenii ale secolului trecut, care, mai apoi, a adus un nou val de prosperitate, respectiv reducerea sărăciei la nivel mondial.

Automobilul este reprezentativ pentru că este un semnal pentru ceea ce înseamnă megatendințele, având în vedere că el însăși a contribuit la trasarea unei noi înfățișări a lumii în urmă cu mai mult de un secol. Dezvoltarea industriei auto a marcat o transformare seculară. Acest exemplu arată că megatendințele pot fi înțelese ca reprezentând acele modificări ale activității care transcend ciclul economic lung (secular). Analiztii de la Morgan Stanley au identificat patru megatendințe: automatizarea – care se referă la necesitatea creșterii productivității prin investirea în inteligența artificială, învățarea automată (*machine learning*), robotică, nevoie generată de scăderea populației și încurajată de scăderea costurilor tehnologiei -; inovația în asistența medicală, având în vedere că avansul tehnologic permite salturi semnificative în studiul genomicii, biotehnologiei și diagnosticării; decarbonizarea economiei; securitatea cibernetică (Chandar, 2022).

Industria auto este doar o fațetă, mai ușor de perceput, a realității prezente, în care sectoarele economiei se confruntă cu incertitudini generate de factori externi deciziei umane (pandemie, schimbări climatice), dar și de consecințe ale deciziilor factorilor de răspundere (război, criză energetică, tranziție energetică etc.). În acest context, se nasc semne de întrebare cu privire la abilitățile mecanismelor pieței concurențiale, fie la nivel global sau la nivelul UE, de a face față provocărilor.

În UE există o nemulțumire față de capacitatea economiei statelor membre de a face față fenomenelor care afectează societatea.

Indiferent dacă acest sentiment este generat de o percepție sau dacă există disfuncționalități în spațiul comunitar, se ridică întrebarea dacă esența UE – piața unică – este capabilă să reziste încercărilor amintite mai sus, la care se adaugă pericolul naționalizării și izolării economice.

Încă dinainte de pandemie se considera că UE a rămas în urma trendului în ceea ce privește competitivitatea economică. Unul dintre elementele care oglindește contra-performanța UE este acela că, în medie, companiile din UE au profituri mai mici și investesc mai puțin în cercetare-dezvoltare decât corespondentele lor din celelalte piețe – SUA, Japonia, China – (Tsanova, Havenith 2019; Smit, Tyreman și alții 2022). Literatura de specialitate arată că UE a rămas în urmă în ceea ce privește revoluția din sectorul TIC, ceea ce tinde să îi pună în pericol competitivitatea și în sectoarele tradiționale, așa cum este și cazul sectorului auto (Smit, Tyreman și alții 2022).

Având în vedere că UE a rămas în urmă în ceea ce privește noile tehnologii, care constituie baza megatendințelor la nivel global, atunci se pune întrebarea dacă piața unică poate contribui la reducerea acestui handicap. O parte a răspunsului la această întrebare poate fi găsită prin analiza unuia dintre domeniile pe care se bazează competitivitatea economică, și anume cercetarea-dezvoltarea și inovația.

Textul de față încearcă în prima secțiune să identifice tendințele din domeniul cercetării-dezvoltării la nivel global și felul în care se poziționează statele membre UE în acest clasament. Următoarea parte a lucrării analizează intervenția statului în acest domeniu prin politicile publice încercând să identifice elementele de succes ale acestui proces. Ultimul segment este dedicat evoluțiilor sectorului cercetare-dezvoltare și inovare din România. În loc de concluzii, sunt expuse anumite trăsături ale industriei producătoare de micro-procesoare și lecțiile pentru piața unică și UE care pot fi desprinse de aici.

2. Nevoia de restructurare a politicilor publice în consens cu dinamica pieței globale

În urma șocului generat de pandemie la nivelul economiei globale și pe baza recunoașterii rolului cercetării-dezvoltării și inovării în găsirea și producerea rapidă a mecanismelor de prevenție, respectiv tratament, al infecției cu virusul care a provocat pandemia, OCDE (OECD, 2021) a sintetizat șase principii care ar trebui să ghideze politicile publice în domeniul cercetării-dezvoltării. Ținta acestor politici, în viziunea organizației internaționale, trebuie să fie obținerea rezilienței și a sustenabilității. În plus, cele șase principii se adresează mai multor elemente ale politicilor publice: sprijinul acordat domeniului cercetării, reorganizarea instituțională a cercetării, colaborare internă și internațională în domeniul cercetării.

Astfel, OCDE consideră, în primul rând, că tipul de sprijin acordat sectorului privat pentru cercetare-dezvoltare și inovare trebuie să revină dinspre practica prezentă a facilităților fiscale (care sunt indirecte, nețintite și care conduc la inovare progresivă) la măsuri directe (de tipul contractelor sau granturilor) prin intermediul cărora să fie încurajată cercetarea pe termen lung, care țintește obiective clare (fie pentru că se referă la bunuri publice, fie pentru că se adresează unor domenii cu spectru larg de aplicabilitate în dezvoltare). Mai mult, sprijinul acordat prin politicile publice trebuie să ghideze în mod continuu activitatea de cercetare-dezvoltare, pentru a răspunde priorităților societății legate de reziliență.

În al doilea rând, tipul de organizare a cercetării finanțate public trebuie să se modifice dinspre structurile ierarhice și organizate pe domenii științifice separate înspre instituții flexibile, care să promoveze multidisciplinaritatea, pentru că problemele cu care se confruntă omenirea sunt complexe și interdisciplinare. În plus, politicile publice trebuie să se adreseze și resursei umane din cercetare, în sensul reformării studiilor doctorale, post-doctorale și contractelor cercetă-

torilor, pentru ca domeniile de cercetare să fie extinse spre mai multe dintre problemele grave cu care se confruntă omenirea, dar și pentru a reduce concentrarea resursei umane pe obiective pe termen-scurt (așa cum este cazul contractelor cercetătorilor).

În al treilea rând, politicile publice trebuie să fie deschise, pentru a permite cooperarea internațională, având în vedere că principalele probleme au o anvergură globală, și trebuie să fie flexibile, pentru a face față provocărilor noi, care se succed rapid.

2.1. Dinamica pieței globale

Înțelegerea trendurilor din domeniul inovării (și în subsidiar cercetării-dezvoltării) este facilitată de urmărirea rapoartelor anuale ale indicilor globali ai inovării (*Global innovation index*). Aceste rapoarte sunt întocmite pentru World Intellectual Property Organization, organism fondat în anul 1967 (agenție a ONU) și care reprezintă principalul forum dedicat serviciilor legate de proprietatea intelectuală, având în componență 193 de state membre.

Primul raport GII a fost publicat în anul 2007 și fiecare nouă ediție a inclus un număr din ce în ce mai mare de indicatori cu privire la performanțele ecosistemului de inovare din cele 132 de jurisdicții analizate. Utilitatea acestor rapoarte este dată atât de faptul că analiza rezultatelor inovării utilizează mai mulți indicatori (81) decât clasicele informații legate de cercetare-dezvoltare și lucrări științifice publicate, cât și de faptul că reprezintă un sistem de referință pentru calitatea sistemelor naționale de cercetare-dezvoltare și inovare, permițând decidenților de politică să își dozeze răspunsul, prin măsuri țintite către domeniile în care rămân în urmă statelor performante.

Raportul asupra inovației GII analizează performanța în inovație a fiecărei economii, pe baza a aproximativ 81 de indicatori, împărțiți în șapte domenii: (i) instituțiile, care cuprinde indicatori legați de mediul politic, mediul de reglementare, respectiv mediul de afaceri; (ii) capitalul uman și cercetarea, care se referă la educație în general, dar

dedicând o secțiune educației terțiare, pentru ca apoi să se aplece asupra domeniului cercetării și dezvoltării; (iii) infrastructura, unde sunt luați în considerare indicatori legați de infrastructuri în general, de tehnologiile informației și comunicațiilor, respectiv de sustenabilitatea ecologică; (iv) complexitatea pieței, înțeleasă din perspectiva creditării, investițiilor, respectiv a comerțului, diversificării și dimensiunea pieței; (v) complexitatea mediului de afaceri, înțeleasă ca rezultat atât al implicării salariaților în activitatea de cercetare a companiilor, cât și a legăturilor create între mediul de inovare și cel de business, dar și al capacității mediului de afaceri de atragere/absorbție a rezultatelor cercetării și inovării; (vi) produsele cunoașterii și tehnologiei, prin care sunt cuantificați indicatori legați de creație, de impactul acesteia și de modul de difuzare al cunoașterii; (vii) produsele creative, care se referă la activele intangibile, bunurile și serviciile care înglobează creativitate, respectiv produsele creative care sunt difuzate în mediul online.

Rapoartele GII sunt dedicate acelor probleme percepute, în fiecare an, ca fiind principalele elemente care influențează omenirea. Raportul din anul 2017 a fost subordonat domeniului agriculturii și alimentației, analizând dinamica inovării atât în toate sectoarele de interes pentru agricultură (orizontal și vertical) cât și la nivelul statelor.

Preocuparea la nivel mondial pentru creșterea eficienței sectorului agricol este determinată de un calcul simplu: sectorul agricol, la nivel global, va trebui să asigure creșterea producției cu 70 la sută în următorii 30 de ani, dacă este acceptată ipoteza că populația totală va atinge 9,7 miliarde de persoane în anul 2050³. Nevoia creșterii eficienței în agricultură este și mai mare dacă se are în vedere faptul că sectorul se confruntă atât cu efectele negative ale schimbărilor climatice, cât și cu raritatea anumitor resurse (fie ele materii prime

³ Informațiile sunt conforme cu datele prezentate de Națiunile Unite, disponibile la: <https://www.un.org/en/desa/world-population-projected-reach-98-billion-2050-and-112-billion-2100>.

pentru fertilizatorii necesari producției din agricultură, fie anumite tipuri de culturi) larg utilizate în agricultură și industria alimentară⁴, la care se adaugă modificarea dietei în cele mai populate state.

Inovarea în domeniul agriculturii a fost, cel puțin până la momentul crizei financiare și al bugetelor restrictive din anii care au urmat, apanajul bugetelor naționale. Cheltuielile cu cercetarea-dezvoltarea în domeniul agricol au fost finanțate în proporție de 55 la sută de către sectorul public până în anul 2011 (Cornell University, INSEAD și WIPO, 2017) în timp ce sectorul privat acoperea restul. Finanțarea din partea bugetelor publice nu va putea să mai țină pasul cu cea dinspre sectorul privat cel puțin din două motive. Pe de-o parte, finanțele publice se află sub continuă presiune și trebuie să adopte planuri severe de austeritate, după creșterile substanțiale ale nivelelor datoriei publice, ca urmare a măsurilor de susținere a economiilor în perioada pandemiei. Pe de altă parte, în ultimul deceniu, dinamica inovațiilor în domeniul agriculturii a crescut, ca urmare a implementării celor mai noi progrese din domeniul cercetării genomice, a logisticii și tehnologiei (comunicații, software), iar cercetarea finanțată din bani publici a rămas în urma acestui trend (Cornell University, INSEAD și WIPO, 2017).

Raportul din 2017 arată că principalele trei direcții în care se îndreaptă investițiile și cercetarea dezvoltarea în domeniul agriculturii sunt următoarele: creșterea producției (în sensul agriculturii de mare precizie – prin utilizarea tehnologiei senzorilor și analizei bazelor mari de date -, respectiv al echipamentelor integrate), crește-

⁴ Izbučnirea conflictului dintre Rusia și Ucraina a dus la o creștere a prețurilor alimentelor la nivel global, pentru că cele două state sunt prima, respectiv a șasea, în ordinea descrescătoare a exporturilor de cereale la nivel global (la care se adaugă rolul mare pe care îl dețin pentru importurile de cereale și ulei atât în statele populate din Asia – în special India-, cât și din Orientul Mijlociu, respectiv Africa subsahariană). În plus, Rusia este printre principalii 10 exportatori de fertilizatori la nivel global.

rea productivității activelor (prin utilizarea echipamentelor autonome, a dronelor sau a analizei predictive), sporirea sustenabilității producției din domeniul agricol (apelând la managementul apei și energiei, trasabilitatea materiilor prime, recoltei și a deșeurilor). Chiar dacă aceste obiective pentru cercetarea și dezvoltarea în agricultură sunt clare există cel puțin două obstacole pentru atingerea lor, conform Raportului din 2017. În primul rând, durata, între momentul în care rezultatele cercetării-dezvoltării în agricultură sunt gata de implementare și adoptarea acestora pe scară largă în agricultura fermelor la nivel mondial estimată ca fiind de 15-25 de ani, este mult prea lungă pentru a face față cererii de produse agricole la nivelul anului 2050. În al doilea rând, este dificil pentru fermele mici (majoritare la nivel mondial), cu profitabilitate în general scăzută și cu acces limitat la capital, să aibă acces la rezultatele inovării în domeniul agriculturii, având în vedere că acestea sunt scumpe.

Podiumul⁵ primelor cinci state din lume din punct de vedere al cheltuielilor cu cercetarea-dezvoltarea în domeniul agricol este ocupat de: India, Coreea de Sud, China, Olanda și Australia. În același timp, cel mai mare procent de studenți în domeniul agricol în totalul studenților din țară (învățământ terțiar), se găsește în următoarele state: Etiopia (8 la sută), Uzbekistan (7,5 la sută), Cambodgia (6,8 la sută), Vietnam (6,4 la sută), Albania (6,3 la sută). În ceea ce privește finanțarea domeniului agricol, cel mai mare procent din totalul creditului acordat sectorului agricol, se găsește în ordine descrescătoare în următoarele țări: Noua Zeelandă (26 la sută), Uruguay (17 la sută), Kârgâzstan (12 la sută), Tadjikistan (12 la sută), respectiv Bolivia (11 la sută).

⁵ Datele din acest paragraf sunt preluate din Anexa 4 a capitolului 1 din Cornell University, INSEAD și WIPO, 2017.

Raportul GII din anul 2018 a avut ca temă inovația în sectorul energiei, identificând potențiale salturi în ceea ce privește integrarea acestora în cele patru domenii cheie ale acestui sector – producția, stocarea, distribuția și consumul de energie.

Sectorul energiei, la nivel global este supus presiunii a doi factori, unul pe partea cererii și unul care afectează, la nivel structural, oferta. Pe de-o parte, cererea de energie crește cu o dinamică extrem de mare⁶, sub influența a două elemente. În primul rând, creșterea populației, în special în economiile în curs de dezvoltare, duce la un necesar mărit de energie, la care se adaugă extinderea urbanizării, care implică un consum suplimentar de resurse de energie. În al doilea rând, industrializarea economiilor statelor în curs de dezvoltare și introducerea din ce în ce mai mare a utilizării tehnologiilor informației în toate sectoarele economice la nivel global conduc la expandarea cererii de energie. Pe de altă parte, structura ofertei de energie este influențată de presiunea pe care schimbările climatice o pun asupra capacității de a alimenta cu suficiente resurse de energie anumite zone (zonele urbane prezentând dificultăți majore), în sensul creșterii ponderii metodelor de producție a energiei mai eficiente și care nu afectează negativ mediul înconjurător în cazul resurselor tradiționale de energie, respectiv al măririi ponderii energiei produse din surse alternative (Cornell University, INSEAD și WIPO, 2018). În ciuda acestor presiuni, combinația dintre scăderea costurilor tehnologiilor pentru sursele alternative de energie și creșterea eficienței energetice contribuie la diminuarea relativă a cererii de energie, respectiv la extinderea capacității de producere a energiei.

Combi-nația mai multor inovații din domeniu conduce la transformarea sectorului energetic pe toate palierele. Astfel, producerea

⁶ AIE a SUA prognoza în anul 2021 că cererea de energie la nivelul anului 2050 va fi cu 50 la sută mai mare, comparativ cu anul 2020.

energiei în sistem descentralizat⁷, la care se adaugă progresele din domeniul tehnologiei informației, permit schimbarea modului în care sistemele energetice ample sunt operate și reglementate. Mai mult, integrarea celor mai noi descoperiri legate de rețelele inteligente poate conduce la schimbarea modelului de business al companiilor de distribuție, permițând atât alocarea mai bună a resurselor cât și intrarea pe piață a unor jucători de mărime mai mică (mai flexibili și capabili de inovație). Inovațiile care permit sporirea capacității de stocare a acumulatorilor conduc la noi aplicații necesare eficientizării alocării producției de energie din resurse regenerabile către cererea de consum. Extinderea acestor inovații la scară mondială pentru tot sectorul energetic se bazează pe finanțarea provenită din partea sectorului privat, dar este dependentă de integrarea inovațiilor realizate de micile companii (finanțate prin intermediul capitalului de risc) în colaborare cu instituțiile de cercetare din domeniile tehnologice respective (Cornell University, INSEAD și WIPO, 2018).

La momentul redactării raportului apărut în 2018, se manifestau cel puțin trei trenduri în ceea ce privește inovarea, respectiv cercetarea-dezvoltarea în domeniul energiei. În primul rând, creșterea cererii pentru tehnologiile care să permită stocarea eficientă a energiei, astfel încât să existe stocuri tampon fiabile. În al doilea rând, pe măsura creșterii producției de energie din resurse regenerabile se mărește și cererea de tehnologii de transport/transmisie care să permită echilibrarea ofertei și necesităților de consum pentru astfel de energie. În al treilea rând, necesitatea unor noi tehnologii care să permită managementul deșeurilor legate de producția și/sau consumul de energie provenită din diferite surse, așa cum este nu numai cazul deșeurilor nucleare, dar și al panourilor fotovoltaice sau al acumulatorilor (Cornell University, INSEAD și WIPO, 2018).

⁷ Acest concept se referă la un sistem în care generarea și stocarea energiei se realizează prin intermediul mai multor dispozitive mici, interconectate prin intermediul unei rețele.

Avansul inovațiilor în domeniul resurselor de energie regenerabilă nu este suficient de alert pentru ca dezechilibrul dintre cererea și oferta de energie să poată fi diminuat, în condițiile atingerii obiectivelor legate de protejarea mediului. Una dintre cauzele acestui fenomen este volumul investițiilor alocate acestui domeniu. Astfel, raportul din 2018 arată că deși în perioada cuprinsă între anii 2004-2017 suma alocată la nivel global investițiilor în astfel de surse de energie a fost de 2,9 miliarde dolari, în perioada de după anul 2011 acestea au stagnat, iar în ultimii trei ani ai intervalului menționat ele chiar au început să scadă (Cornell University, INSEAD și WIPO, 2018, p.11). Scăderea surselor financiare dedicate acestui domeniu se oglindește în scăderea numărului de patente din domeniul tehnologiilor energiei verzi. Acestea au crescut la nivel global accelerat în perioada 2004-2012, iar după maximul atins în anul 2012 au început să scadă, iar în anul 2017 se regăseau la nivelul atins în anul 2010 (Cornell University, INSEAD și WIPO, 2018, fig.3, p.13).

În Europa, principalele 10 state care au alocat în anul 2015 cele mai mari sume din fondurile publice pentru investițiile în principalele șase domenii ale tehnologiilor verzi au fost, conform informațiilor prezentate de Raportul GII din 2018 (Cornell University, INSEAD și WIPO, 2018, Tabel 2, p.120): Germania (652 milioane euro), Franța (446 milioane euro), Regatul Unit (364 milioane euro), Olanda (156 milioane euro), Finlanda (145 milioane euro), Belgia (136 milioane euro), Danemarca (118 milioane euro), Austria (86 milioane euro), Spania (80 milioane euro) și Suedia (78 milioane euro). Cea mai mare sumă alocată de unul dintre aceste state unui singur domeniu s-a înregistrat în Germania, care a îndreptat aproximativ o treime din totalul fondurilor pentru astfel de investiții energiei nucleare (226 milioane euro). Germania conduce în clasamentul acestor state și în cazul energiilor regenerabile (211 milioane euro) și al rețelelor inteligente (102 milioane euro), dar este clar depășită în ceea ce privește transportul sustenabil (Franța 148 milioane euro, versus Germania 40 milioane euro), la fel fiind și în cazul tehnologiilor

pentru captarea și stocarea carbonului (Franța 21 milioane euro, versus Germania 7 milioane euro), fiind lăsată în urmă și în domeniul investițiilor în eficiența energiei (Finlanda 69 milioane euro, versus Germania 66 milioane euro).

Raportul GII din anul 2019 a avut ca subiect inovația în domeniul medical, mai exact transformarea modului în care asistența medicală va fi realizată în viitorul apropiat. Indiferent de gradul de dezvoltare al țărilor, asistența medicală este influențată de inovațiile realizate astăzi în sfera inteligenței artificiale, a genomicii sau a aplicațiilor mobile de sănătate. Contribuția progreselor în domeniul asistenței medicale la bunăstarea omenirii nu este de neglijat, având în vedere că acestea au contribuit la dublarea speranței de viață. Progresele în domeniul asistenței medicale au contribuit la dublarea speranței de viață la nivel global, indiferent de nivelul de dezvoltare al țărilor, în decursul secolului al XX-lea (Nordhaus, 2002), în special datorită inovațiilor și implementării rezultatelor cercetării-dezvoltării din perioada 1940-1980 în domeniile: antibioticelor, vaccinurilor (contra poliomielitei), procedurilor legate de afecțiunile cardiace, chimioterapiei, respectiv a dispozitivelor medicale – așa cum este cazul protezelor (Cutler, Deaton și Lleras-Muney, 2006).

Inovațiile în domeniul asistenței medicale vor continua să contribuie la îmbunătățirea asistenței medicale, dar există cel puțin două elemente care arată că nu vor mai putea fi obținute rezultate spectaculoase, comparabile cu ceea ce s-a întâmplat în ultimii 80 de ani. Pe de-o parte, inovațiile în domeniul asistenței medicale se răspândesc mai lent decât cele din alte sectoare (fiind obținute cu resurse financiare semnificative, în condițiile în care oferta este foarte scăzută și concurența foarte mare în domeniul cercetării, dar fiind destinate unei cereri mari, venite în special din partea pacienților din state mai puțin dezvoltate). Pe de altă parte, statisticile din domeniul inovației în domeniul medical arată că se înregistrează o decelerare a dinamicii cu privire la marile avansuri în domeniul medical și al

numărului de medicamente noi aprobate (Cornell University, INSEAD și WIPO 2019).

Această încetinire a progresului în asistența medicală nu înseamnă că inovația în domeniul medical este în descreștere. Dimpotrivă, la nivel global, sectorul medical este al doilea cel mai mare investitor în inovații, după sectorul tehnologiei informației (Cornell University, INSEAD și WIPO 2019). În perioada de aproape patru decenii, cuprinsă între anii 1980-2018 numărul de patente în cele trei domenii medicale (produse farmaceutice, biotehnologii, respectiv tehnologii medicale) a crescut de 10 ori. Mai recent, în deceniul care a urmat crizei financiare, cea mai mare creștere s-a înregistrat în rândul tehnologiilor medicale, și al produselor farmaceutice, fiecare dintre acestea ajungând în anul 2018 la peste 100000 la nivel global, în timp ce numărul de patente pentru biotehnologii era doar de jumătate din această cifră (Cornell University, INSEAD și WIPO 2019, fig. T-1.2, p. 46).

Țările cu cea mai mare putere financiară dedicată inovațiilor în sectorul sănătății, cele care sunt și din punct de vedere istoric cele mai bogate, sunt SUA și statele din vestul Europei. Așa se întâmplă în cazul a șapte dintre primele 10 state din lume în ceea ce privește patentele pentru biotehnologii înregistrate în perioada 2010-2017 (Cornell University, INSEAD și WIPO 2019, p.48): SUA (126581 de patente), China (92107 patente), Japonia (33818 patente), Germania (24094), Coreea de Sud (21045), Elveția (15750), Franța (15292), Regatul Unit (12697), Olanda (9237), Danemarca (7941). În acest domeniu, cele mai dinamice state în curs de dezvoltare, după numărul de patente înregistrate în aceeași perioadă, sunt China, India (2341) și Mexic (509).

Dominația țărilor dezvoltate este vizibilă dar nu la fel de pregnantă în perioada 2010-2017 și în domeniul cu cea mai mare creștere a numărului de patente – tehnologiile medicale –, pentru că a început să se manifeste o reală concurență din partea statelor în

curs de dezvoltare (Cornell University, INSEAD și WIPO 2019, p.48), așa cum este cazul Chinei, respectiv Rusiei, dar și al Indiei (1934 de patente), Turciei (1299 de patente) sau Mexicului (863 de patente). Primele 10 state cu cele mai multe patente în domeniul tehnologiei medicale în perioada 2010-2017 au fost: SUA (284223), Japonia (116745), China (115805), Germania (62050), Coreea de Sud (43533), Olanda (21984), Elveția (21909), Franța (20643), Regatul Unit (19643), Rusia (16171).

China a reușit în perioada 2010-2017 să depășească SUA și să devină țara cu cele mai multe patente înregistrate în domeniul produselor farmaceutice. Primele 10 state cu cele mai multe patente în acest domeniu al tehnologiei medicale în perioada 2010-2017 au fost (Cornell University, INSEAD și WIPO 2019, p.48): China (214992), SUA (204057), Japonia (45850), Germania (38279), Elveția (33694), Coreea de Sud (28036), Franța (25814), Regatul Unit (21697), Rusia (11566), Italia (10286). Deși nu pot rivaliza cu China și alte state în curs de dezvoltare au o dinamică accelerată în acest domeniu, așa cum este cazul Rusiei, Turciei (2164 de patente), Mexicului (1378 de patente) și al Ucrainei (1032 de patente).

Raportul GII 2020, elaborat în anul pandemiei, a fost dedicat modului în care se finanțează inovațiile la nivel global. Tradițional, principalele moduri în care sunt alocate resurse financiare pentru inovații sunt: schemele de sprijin din partea bugetelor publice, bugetele companiilor private dedicate acestui tip de cheltuieli, respectiv mecanismele de piață (așa cum este cazul capitalului de risc sau împrumuturilor care au ca scop cheltuielile pentru inovație). La acestea, arată Raportul, ultimele decenii au adăugat și alte mecanisme prin care se obține finanțare, spre exemplu, prin comercializarea drepturilor intelectuale, prin implicarea fondurilor suverane de investiții sau prin intermediul finanțării participative (*crowdfunding*).

Raportul se concentrează asupra a două dintre sursele de finanțare a inovațiilor. Prima este cea a capitalului de risc, care a fost în mod

tradițional cea mai practică metodă de alocare a resurselor pentru inovații. A doua este reprezentată de fondurile suverane de investiții, care, deși nu au fost tradițional implicate în acest domeniu, au suficiente avantaje pentru anumite domenii și anumite stadii de dezvoltare a companiilor care sunt implicate în cercetare-dezvoltare.

Capitalul de risc, metoda preferată pentru finanțarea investițiilor în special în SUA, sau în state dezvoltate precum Regatul Unit sau Luxemburg, a fost preluată și în alte economii care au înregistrat o dinamică importantă în inovații în ultimul deceniu, așa cum este cazul Singapore, Israel, China, Hong Kong sau India (Cornell University, INSEAD și WIPO, 2020, fig. T-1.1, p.69). Utilizarea capitalului de risc nu este o metodă uniformă de finanțare, nici chiar în cazul statelor în care a fost tradițional utilizată pentru inovare și cercetare-dezvoltare. Astfel, Raportul arată că, la nivel global, 62 la sută din totalul capitalului de risc utilizat este concentrat în doar 11 orașe, dintre care șase sunt în SUA, trei sunt din China, cărora li se adaugă Londra și Bengaluru (Cornell University, INSEAD și WIPO, 2020, fig. T-1.1, p. 169). Acest tip de finanțare pare să fie utilizat în special pentru inovațiile care pot genera profit pentru investitori pe termen scurt, domeniile preferate de investiții fiind tehnologia informației, serviciile financiare sau produsele și serviciile destinate consumatorilor și afacerilor (Cornell University, INSEAD și WIPO, 2020, fig. T-1.1, p. 68). Astfel, în cursul deceniului 2010-2019 se observă o schimbare structurală în destinația pe sectoare a investițiilor finanțate prin intermediul capitalului de risc, în detrimentul sectoarelor energie, materiale, resurse și echipamente din tehnologia informației, respectiv a asistenței medicale și în favoarea serviciilor din tehnologia informației și software, respectiv a produselor și serviciilor destinate consumatorilor (Cornell University, INSEAD și WIPO, 2020, fig. T-1.2, p. 70).

Fondurile suverane de investiții, ca metodă de finanțare a inovației și cercetării-dezvoltării, sunt concentrate în SUA și Asia. Cu

toate acestea, există state care au înființat astfel de fonduri de investiții cu scopul direct de a finanța cercetarea-dezvoltarea în domenii considerate de mare interes, așa cum au procedat Franța, Irlanda, Singapore, Turcia sau Maroc (Cornell University, INSEAD și WIPO, 2020, fig. T-1.1, p. 68). Avantajul principal al fondurilor suverane de investiții este că pot să finanțeze investiții în domenii în care obținerea de rezultate viabile din cercetare-dezvoltare este mai îndelungată. Datele arată că în perioada 2015-2019 finanțarea pe sectoare a inovației de către fondurile suverane de investiții și-a mutat accentul dinspre comerțul electronic și tehnologii legate de consumator către asistența medicală sau domenii de nișă legate de produsele și serviciile destinate consumatorilor (Cornell University, INSEAD și WIPO, 2020, fig. 3.1, 3.2, 3.3, p. 92, 93, 94).

Raportul din anul 2021 a analizat starea inovării în timpul pandemiei, încercând să arate, prin comparație cu anii anteriori, care a fost efectul pandemiei asupra inovării. O comparație a performențelor la nivel global și UE în raport cu România, pe baza datelor din raportul GII 2021 (WIPO, 2021), este prezentată mai jos.

Cea mai recentă ediție a Raportului GII (WIPO, 2022), publicată în luna octombrie 2022, reliefează trendurile în domeniul cercetării-dezvoltării, având în vedere megatendința avansului tehnologiei informației și telecomunicațiilor, care pătrunde în ritm alert în toate sectoarele și activitățile economice, dar și mediul economic complicat, în care se resimt urmările pandemiei și încetinește creșterea productivității factorilor (WIPO, 2022).

În ceea ce privește clasamentul pe țări al economiilor celor mai performante din punct de vedere al inovației, primele 10 clasate sunt aceleași ca și în anul anterior, schimbându-se doar pozițiile. Elveția rămâne liderul necontestat al acestui clasament. După trei ani în care a ocupat locul al doilea, Suedia a ajuns pe a treia treaptă, făcând schimb de locuri cu SUA. Olanda a urcat o treaptă, făcând schimb cu Coreea de Sud, care a ajuns pe poziția a șasea. Finlanda a pierdut

două locuri, ajungând pe treapta a noua, în timp ce Singapore a urcat pe poziția șapte, venind de pe locul opt. Germania a urcat două trepte, de pe poziția zece, iar Danemarca a ajuns de pe locul nouă pe zece⁸.

Raportul publicat în octombrie 2022 arată, în primul rând, că investițiile în inovare la nivel global au continuat să crească în anii 2020 și 2021, în ciuda pandemiei, chiar dacă ritmul din 2019 nu a mai fost atins. Autorii raportului arată că finanțarea publică a acestui sector va fi incertă în perioada care urmează, având în vedere situația macroeconomică dificilă la nivel global și situația complicată din Europa, din cauza multiplelor șocuri. Pe de altă parte, patru sectoare au beneficiat de un ritm mai mare de creștere a cheltuielilor cu cercetarea-dezvoltarea din bugetele marilor corporații la nivel global, comparativ cu anul 2019. Este vorba despre: industria producătoare de echipamente electrice și hardware pentru tehnologia informației și comunicațiilor; activitățile legate de software și servicii destinate tehnologiei informației și comunicațiilor; industria farmaceutică și biotehnologiile; construcțiile și metalele industriale.

În al doilea rând, concluzia raportului legată de megatendință este că dezvoltarea economică determinată de inovațiile din domeniul tehnologic este în pericol, deși inovațiile legate de automatizare (digitalizare, inteligență artificială) și cercetare fundamentală (descoperirile din domeniul biotehnologiei și nanotehnologiei) vor avea un impact semnificativ asupra productivității în toate sectoarele economiei (atât industrie, cât și servicii), dar și asupra societății în general (fie că este vorba despre sănătate, alimentație, calitatea mediului înconjurător sau mobilitate) (WIPO, 2022). Este adevărat că promisiunea creșterii productivității factorilor pe baza aplicării digitalizării există încă dinaintea bulei speculative legate de internet

⁸ Elveția, SUA, Suedia, Regatul Unit, Olanda, Coreea de Sud, Singapore, Germania, Finlanda, Danemarca (WIPO, 2022, fig. 9, p.43).

la finalul anilor '90, dar efectele aplicării tehnologiei informației asupra productivității sunt încă disputate.

În ceea ce privește cele mai de succes piețe pentru încurajarea inovației, raportul arată că deși China a ajuns să aibă un număr egal de clustere de știință și tehnologie aflate în top 100 la nivel global cu SUA, cel mai important cluster la nivel mondial este cel din Japonia (format din Tokyo-Yokohama), dar Europa deține cele mai intensive clustere de acest fel (Eindhoven, respectiv Cambridge).

2.2. Restructurarea politicilor publice

Există cel puțin două elemente care sunt lămurite, în literatura de specialitate, înainte de analiza modului în care trebuie alcătuite politicile publice. Primul dintre acestea se referă la definiția inovației, iar al doilea la obiectivul pe care îl au politicile publice în acest domeniu.

Inovația se referă, conform Băncii Mondiale, la „acele tehnologii sau practici, care sunt noi pentru o anumită societate” (World Bank, 2010, p.4). Din punctul de vedere al instituției de dezvoltare de la Washington trăsătura definitorie, care face dintr-o tehnologie o inovație, se referă la faptul că noutatea este relativă, în sensul în care inovația este nouă pentru o anumită societate.

Obiectivul politicilor publice legate de inovație nu este descoperirea tehnologică sau științifică. Scopul politicilor publice în cazul inovației este utilitatea pentru societate, în sensul în care doar diseminarea și utilizarea unei tehnologii pentru prima oară la nivelul unei comunități face din aceasta o politică publică de succes. Mai mult, Banca Mondială arată că, în cazul economiilor în curs de dezvoltare, relația dintre inovație și cercetare-dezvoltare este mult mai slabă decât în țările dezvoltate și, chiar mai mult, inovația nu reprezintă rezultatul eforturilor de cercetare, ci doar rezultatul eforturilor antreprenorilor de a fi mai eficienți. O altă distincție a inovației din țările în curs de dezvoltare este aceea că analiza în

termeni de tehnologii înalte versus tehnologii mai puțin avansate nu este relevantă pentru că tehnologiile avansate generează mai puține locuri de muncă și dezvoltare mai lentă (World Bank, 2010).

Ghidul alcătuit de Banca Mondială în anul 2010, cu privire la politicile pe care statele în curs de dezvoltare pot să le urmeze pentru a încuraja inovația, reprezintă un fel de rețetar al acelor inițiative de politici publice care chiar funcționează și care sunt rezultatul învățămintelor extrase din experiențele negative ale statelor, care au încercat diferite metode pentru încurajarea inovației. Cu toate acestea, fiecare stat în parte trebuie să își compună propria formulă de politică publică pentru încurajarea inovației, care să corespundă condițiilor specifice legate de cadrul macroeconomic, mediul de afaceri și specificul guvernanței rezultat din cadrul legal local.

Ceea ce este comun atât statelor în curs de dezvoltare cât și economiilor avansate, așa cum reiese atât din Ghidul Băncii Mondiale (World Bank, p. 8, 9), cât și din analizele realizate de OCDE⁹, sunt cele patru aspecte legate de rolul politicilor publice în privința inovării: (i) sprijinul acordat celor care inovează (finanțare și/sau mecanisme de sprijin); (ii) eliminarea obstacolelor pe care inițiativele de inovare le pot întâmpina (fie în domeniul concurenței, fie în domeniul reglementării); (iii) înființarea de structuri care să sprijine cercetarea (sub forma centrelor de cercetare sau de informare); (iv) creșterea gradului de pregătire a populației (creșterea nivelului de educație al întregii populații prin intermediul sistemului de educație pe tot parcursul vieții).

Ghidul Băncii Mondiale este destul de cuprinzător cu privire la felul în care autoritățile publice trebuie să construiască politicile publice în domeniul sprijinului acordat pentru inovare. Cu toate acestea, specialiștii instituției de dezvoltare nu insistă asupra

⁹ Analizele OCDE pentru fiecare stat în parte sunt disponibile la: https://www.oecd-ilibrary.org/science-and-technology/oecd-reviews-of-innovation-policy_19934211.

motivelor care fac necesară această implicare a sectorului public în inovare, iar perspectiva lor se adresează în special economiilor în dezvoltare.

O analiză a istoriei politicilor publice în domeniul inovării arată că motivația din spatele acestora, „de ce-ul?” care stă la baza nașterii acestui tip de acțiune publică, nu este doar clasică explicație a eșecului pieței. În fapt, există argumente în favoarea opiniei conform căreia statele au sprijinit dezvoltarea tehnologică (în special cea legată de descoperiri în domeniul tehnologiilor militare – arme, muniție, strategii și tactici) încă înainte ca politicile economice să existe ca domeniu de sine stătător. Chiar dacă este adevărat că cea mai mare parte a politicilor publice pentru inovare se bazează pe eșecul pieței, există cel puțin încă alte două motivații pentru a aplica astfel de politici (Edler și Fagerberg, 2017).

Contrar definiției inovației utilizată de Ghidul Băncii Mondiale, așa cum s-a arătat mai sus, considerațiile cu privire la eșecul pieței, în ceea ce privește inovația, pleacă de la două ipoteze, provenite însă din economia clasică și neoclasică, cu influențe majore rezultate din experiența SUA din perioada celui de-al doilea război mondial. Pe de-o parte, acumularea de cunoștințe, atunci când se atinge o masă critică, produce o inovație. Pe de altă parte, cunoștințele astfel acumulate aparțin întregii societăți, fiind un bun public, pe care oricine poate să îl exploateze pentru a obține câștiguri, dar conducând, astfel, la o posibilă sub-investire în astfel de inițiative, pentru că profitul este diminuat.

Necesitatea politicilor publice în domeniul sprijinirii inovării motivată de eșecul pieței este însă criticată pentru două neajunsuri. Din punct de vedere teoretic, principala contestare a implicării guvernului în acțiunea pieței în sectorul inovării este aceea că nu există nicio garanție că sectorul public va reuși acolo unde piața a eșuat (Bach și Matt, 2005). Din punct de vedere practic, intervenția guvernului motivată de eșecul pieței se bazează pe confuzia între

accesul la informație despre un anumit domeniu și cunoașterea modului de aplicare a acelei informații într-un anumit domeniu, dar mai ales într-un anumit context social. Ghidul Băncii Mondiale ocolește această capcană, așa cum s-a arătat mai sus.

Cea mai puternică motivație pentru implicarea guvernului în domeniul politicilor pentru inovare nu este însă de resortul teoriei economice, ci ține atât de consolidarea domeniului politicilor publice după al doilea război mondial, cât și de grija guvernelor de a nu rămâne în urma progreselor tehnologice semnificative, consemnate în perioada anilor 1950-1990. Astfel, sub influența consolidării analizelor organismelor internaționale (Banca Mondială, OCDE), statele au început în perioada 1980-1990 să se preocupe de construirea unor sisteme naționale de inovare¹⁰ (Edler și Fagerberg, 2017).

O a treia motivație pentru intervenția guvernului în domeniul inovației este legată de obținerea unui progres echilibrat al unei țări, ca rezultat al unei combinații optime între inovație/invenție și dezvoltare economică pe termen lung. Această viziune provine din faptul că existența unei multitudini de soluții de dezvoltare pe termen lung este necesară în aceeași măsură cu un mecanism de selecție a inovațiilor care pot duce la acestea, dar trebuie evitată concentrarea asupra unei singure soluții, care duce la dependența de un anumit model de inovare și în final la stagnarea dezvoltării economice (Edler și Fagerberg, 2017).

Literatura care analizează tipurile de politici economice pe care guvernele pot să le adopte pentru încurajarea inovației este foarte bogată, dar cele mai interesante sfaturi sunt cele care provin din analiza eșecurilor rezultate din implementarea politicilor publice din

¹⁰ Necesitatea apariției unui sistem național de inovare este determinată de faptul că inovarea este direct dependentă de fluxul de informații și tehnologii dintre indivizi, întreprinderi și instituții (OECD, 1997). Denumirea de sistem național de inovare, a fost utilizată prima dată de Freeman (1987), conform Edler și Fagerberg, 2017.

acest domeniu. Un astfel de criteriu de alegere a analizei politicilor limitează destul de mult analizele care pot fi luate în considerare. O analiză, care se întemeiază pe acest fel de experiență, este cea care reprezintă sublimarea eforturilor de utilizare a inovației ca motor al creșterii economice (Bloom, 2019). Din experiența acestor state dezvoltate, cuprinse în această analiză, reiese că există cel puțin cinci politici care cu siguranță conduc la încurajarea inovației, la care se adaugă trei domenii în care deciziile pot influența succesul politicilor publice cu privire la inovație. În plus, este subliniată existența unui tip de decizii care are efecte negative asupra inovației.

Între cele cinci politici care conduc la creșterea inovației două sunt în domeniul politicii fiscal-bugetare, două se referă la piața muncii, iar una are în vedere renunțarea la barierele comerciale. Această ultimă politică are rolul de a crește concurența din domeniul cercetării-dezvoltării, dar și de a grăbi accesul la o mai mare bază de informații cu un cost mai redus.

În domeniul politicii fiscal-bugetare, cea mai eficientă politică este considerată acordarea de subvenții pentru sectorul cercetare-dezvoltare. Se consideră că, în medie, o reducere a costului cu cercetarea-dezvoltarea cu 10 la sută conduce la o creștere a investiției în acest domeniu cu 10 la sută pe termen lung. Practica arată că nu toate statele sunt la fel de atrase de acest tip de politică, existând o diferență semnificativă între SUA în care costul cu cercetarea-dezvoltarea este redus doar cu cinci la sută prin intermediul politicilor fiscale, în timp ce Franța, Portugalia sau Chile reușesc prin acest tip de politică publică să tragă în jos costul cercetării-dezvoltării cu 30 la sută (Bloom, 2019). Acordarea de granturi de la bugetul public, în special către învățământul terțiar și institute de cercetare, este considerată o politică bugetară mai puțin eficientă. În general, universitățile și institutele de cercetare își coordonează activitatea cu sectorul privat, iar rezultatul acestor eforturi, deși se referă la soluții cu beneficii semnificative pentru dezvoltarea pe termen lung, se

materializează în patente depuse în special de către sectorul privat partener. De aceea, se consideră că rezultatul acestui tip de intervenție este mai puțin eficient între politicile publice, pentru că fondurile private ar putea să înlocuiască astfel de sume, finanțate de la buget (Bloom, 2019).

Politicile de pe piața muncii, care pot conduce la creșterea investiției în domeniul cercetării-inovării, se referă atât la componenta internă – în sensul promovării în programele de educație (la toate nivelurile de educație) a numărului celor care studiază disciplinele științifice și tehnologice (incluzând aici matematica) -, cât și la cea externă, cu privire la atragerea cu precădere a imigranților cu calificări înalte¹¹ (Bloom, 2019).

O izolare mai precisă a politicilor publice care pot contribui cu adevărat la creșterea inovației și a influenței acestora asupra dezvoltării pe termen lung se obține nu numai prin înțelegerea rolului statului în acest domeniu sau prin studierea acelor politici publice care nu au avut succes, dar mai ales prin identificarea elementelor care conduc la eșecul politicilor publice în acest domeniu.

Privite din această perspectivă există două categorii de motive pentru care intervenția statului nu contribuie la creșterea inovării.

În primul rând, este vorba despre o inadecvare între beneficiarul politicilor economice și adevăratul motor al inovării. Astfel, politicile economice sunt construite cu avantaje care privesc în special firmele mai mari, cu vechime în piață și a căror înclinație spre inovare este recunoscută. Acest mod de construcție a politicilor economice de sprijin al inovării este bazat pe teoria lui Schumpeter, deja contrazisă de timp și practică, conform căreia inovarea este rezultatul acumulării de cunoștințe (ceea ce nu poate fi decât apanajul

¹¹ Cercetarea întreprinsă de Bloom, 2019 arată că există o legătură direct proporțională între atragerea de imigranți cu calificări înalte și numărul de patente înregistrate în SUA.

companiilor de dimensiuni mari). În fapt, experiența a arătat că cele mai inovatoare companii sunt de dimensiuni mici și sunt tinere, iar domeniile tehnologiei comunicației sunt pline de astfel de exemple (așa cum au fost la început actualii giganți Apple sau Google). Conform lui Lerner, 2021, aceste firme sunt finanțate în special de capitalul de risc, iar raportul GII 2022 dovedește că în perioada dificilă 2021-2022 tocmai acest tip de finanțare a dus la avansul ratei de creștere a cheltuielilor cu cercetarea-dezvoltarea¹². Avantajul capitalului de risc comparativ cu o finanțare venită din partea statului este legat cel puțin de următoarele elemente: (i) procesul de alegere utilizat de finanțatorii de capital de risc este mai eficient decât metodele utilizate de politicile publice pentru că niciodată nu există un singur finanțator care să preia tot riscul, iar utilitatea unei inovații este cernută prin sita mai multor investitori; (ii) implicarea finanțatorilor care aduc capital de risc este mai mare – atât pentru că primesc acțiuni speciale, care le permit să transmită semnale în piață despre capacitatea financiară a unui proiect sau altul -, cât și pentru că ajută în managementul companiilor finanțate; (iii) finanțarea prin intermediul capitalului de risc se face etapizat, pe măsura atingerii anumitor obiective prestabilite de eficiență, în timp ce pentru proiectele finanțate prin politici publice alocarea fondurilor este cunoscută încă de la începutul proiectului, ceea ce face posibilă alocarea ineficientă de sume către obiective care nu conduc la succesul proiectului de inovare (Lerner, 2021).

În al doilea rând, eficiența politicilor publice este diminuată de următoarele contradicții, pentru care nu există procedură cu privire la alegerile care trebuie făcute, astfel încât să fie asigurată responsabilitatea și transparența decizională (Lerner, 2021): (i) pe de-o parte, inovațiile sunt realizate în regiuni în care există clustere de firme, dar

¹² Raportul GII arată că numărul finanțărilor prin intermediul capitalului de risc a crescut cu 46 la sută, ritm asemănător celor din epoca de dinainte de spargerea bulei internetului (WIPO, 2022, p.21).

pe de altă parte, obiectivele de justiție socială obligă la alocarea ineficientă de fonduri pentru investiții către zone cu potențial scăzut; (ii) pe de-o parte, există un ciclu al avansului tehnologic și al inovării, dar pe de altă parte, politicile publice încearcă să aplatizeze astfel de cicluri, prin investiții în inovare în perioade în care există prea puțin progres, ceea ce conduce la încadrarea defectuoasă a unor astfel de cheltuieli publice ca fiind ineficiente/fără rezultate palpabile; (iii) pe de-o parte, salariații din sectorul public decid asupra proiectelor de inovare finanțate prin intermediul politicilor publice, pentru care riscurile sunt cele mai mari (pentru că altminteri, așa cum arată teoria eșecului pieței, ar fi finanțate de sectorul privat), dar pe de altă parte, acești salariați sunt cel mai slab calificați în a stabili riscurile cu care se confruntă un proiect expus pieței.

În sfârșit, Lerner (2021) arată că, din analiza poveștilor de succes ale diferitelor state, există două strategii pentru ca politicile publice în domeniul inovării să aibă succes: prima se referă la o independență a politicii antreprenoriale (în sensul separării obiectivelor pe termen lung de presiunile politice legate de administrarea pe termen scurt), iar a doua privește existența unui pact de co-finanțare între fondurile promise de investitorii privați cu capital de risc, care decid care sunt proiectele care merită să primească investiții, și fondurile publice, care aduc finanțarea necesară pentru atingerea nivelului critic de la care proiectele de inovație pot deveni definitorii pentru dezvoltarea pe termen lung a unei țări¹³.

Contribuția pieței unice la inovare în UE este analizată în special prin analiza modului în care rezultatele activității de cercetare-dezvoltare și inovare participă la creșterea economică și la dezvoltarea sectorului privat (în special cel al întreprinderilor mici și mijlocii). În general, concluzia acestora este că nu există un impact semnificativ, fără să poată fi identificat cu exactitate motivul. Totuși

¹³ Cazul de succes invocat de acest studiu (Lerner, 2021), pentru aplicarea acestui principiu al co-finanțării este experiența din Israel.

există un oarecare consens în jurul ideii că o politică a UE în care există doar ținte de ordin numeric nu va aduce rezultatele scontate, iar competiția din afara UE este principalul factor care impulsionează cheltuielile de cercetare-dezvoltare a companiilor din piața unică (Kacprzyk și Doryń, 2017; Serger și Hansson, 2004; Capello și Lenzi, 2013; Wintjes, 2016; Moncada-Paternò-Castello, Amoroso și Cincera, 2020; Santos, Cincera și Cerulli, 2019¹⁴).

Unul dintre cele mai recente documente ale Comisiei UE, cu privire la instrumentele prin care să poată fi încurajate cercetarea și inovarea pe piața unică, pleacă de la realitatea că UE a rămas în urmă în ceea ce privește inovarea, dar, contrar celor sugerate de OCDE (OECD, 2021), arată că instrumentele legate de subvenții sunt eficiente pe termen scurt și politica de tip cantitativ a țărilor legate de numărul de cercetători este eficientă pe termen lung în scopul reducerii handicapului spațiului comunitar (Teichgraeber, Van Reenen, 2022).

Cele de mai sus arată că deși este larg acceptat faptul că UE nu mai este un lider al inovării, nu a fost dovedită fără tăgadă contribuția pieței unice la evoluția cercetării-dezvoltării din spațiul european (fie pozitivă sau negativă), așa cum nu există nici un consens cu privire la cele mai bune politici publice care ar putea readuce UE între liderii mondiali în acest domeniu.

3. Situația cercetării-dezvoltării și inovării în România

În urmă cu trei ani, într-un studiu întreprins pe tema cercetării și educației din România, se afirma că „Raportul dintre educație, cercetare și productivitatea factorilor este cel mai relevant indicator pentru a împărți statele lumii în avansate, emergente și în curs de

¹⁴ Aceste referințe sunt doar o foarte scurtă selecție dintr-o vastă literatură. Scopul acestei scurte enumerări a fost să arate că la nivelul UE sunt discutate atât experiențele firmelor de diferite dimensiuni, cât și instrumentele de politică.

dezvoltare. Raportul capital – dezvoltare este subordonat primului, pentru că predominanța competențelor la nivel național este magnetul care atrage capitalul. În România există clustere de competență, dar insuficiente pentru a întreține un proces național de stimulare a productivității printr-o potențare încrucișată a vectorilor înaintării. Legăturile slabe între școală – comunitate, universitate – cercetare, cercetare – producție traduc absența sau neadecvarea politicilor din domeniul educației și cercetării la timpul prezent și cel viitor” (Dijmărescu, Fugaru, 2019).

Deși situația nu s-a schimbat în bine, datele din clasamentul GII scot în evidență câteva avantaje pe care le are România în domeniul cercetării-dezvoltării și inovației, așa cum se arată în continuare.

3.1. Analiză comparativă, conform clasamentului GII 2021 (WIPO, 2021)

Aria care contează cel mai mult, în realizarea clasamentului global al GII, este legată de produsele cunoașterii și tehnologiei. Acest domeniu este cel care asigură locul întâi la nivel global pentru Elveția, la fiecare ediție a acestui clasament în ultimii 10 ani (mai exact, începând cu anul 2011, în urma unui salt de la locul patru, în ediția din anul 2010 a clasamentului).

Dintre cele trei componente ale acestui domeniu, cel în care excelează Elveția este cel al creării cunoașterii. Acesta este măsurat prin intermediul a cinci indicatori. Primul dintre aceștia reprezintă cererile de brevete după origine¹⁵, ceea ce se referă la cererile de patente depuse de cei proveniți din acea țară, indiferent în ce țară sunt acestea depuse. Elveția ocupă primul loc în lume la acest indicator, loc pe care îl păstrează de mai mulți ani. Între statele membre ale UE, cea mai bine clasată țară pentru clasamentul total al

¹⁵ Pentru asigurarea comparabilității datelor, acestea sunt raportate la valoarea PIB, exprimată la paritatea puterii de cumpărare.

GII este Suedia. Pentru indicatorul menționat mai sus, Suedia a ocupat locul al optulea din lume pe datele Raportului din anul 2021, în timp ce România s-a clasat pe locul 48. Al doilea reper pentru măsurarea performanței creării de cunoștințe este numărul de cerere de brevete depuse în sistemul internațional PCT¹⁶, după țara din care provin cei care le-au depus. În clasamentul anului 2021 Elveția a ocupat locul întâi, la fel cu Suedia, în timp ce România s-a situat pe poziția 71, la nivel global. Un alt segment prin care se măsoară crearea de cunoștințe este cel al articolelor științifice și tehnice publicate, prin intermediul cărui se poate aprecia capacitatea de creație. În clasamentul global al anului 2021, Elveția ocupă locul trei, Suedia este a cincea clasată, iar România se află pe poziția a 62-a. Acest indicator este rafinat prin introducerea unui alt criteriu, indicele H (sau indexul Hirsch), care cuantifică „prolificitatea și impactul științific al unui autor, pe baza atât a numărului de publicații, cât și a numărului de citări primite”¹⁷. Clasamentul la nivel global publicat în Raportul GII 2021 poziționează Elveția pe locul 10, Suedia pe locul 12, iar România pe 44.

Din cele de mai sus, rezultă că România nu înregistrează performanță în crearea de cunoștințe, iar diferența dintre poziția în clasamentul global, dintre numărul de brevete și numărul de cereri de brevete, poate fi dovada că instituțiile din România nu beneficiază de încrederea celor care fac inovație. În plus, deși numărul articolelor științifice și tehnice publicate nu este cel mai bun reper al capacității

¹⁶ Acest sistem este guvernat de un tratat internațional pentru recunoașterea patentelor, denumit Patent Cooperation Treaty (PCT), care asigură protecția drepturilor în același timp în mai multe jurisdicții. Există mai multe astfel de sisteme internaționale de protejare a drepturilor prin recunoașterea patentelor, așa cum sunt Acordul de la Madrid (The Madrid System for the International Registration of Marks) sau Acordul de Haga, care se referă la protejarea drepturilor legate de proiectarea industrială.

¹⁷ Definiția este disponibilă în limba română la: <https://koaha.org/wiki/H-index>.

de creație, locul României în clasamentul mondial este posibil să oglindească nu atât lipsa capacității de creație, ci mai degrabă faptul că nu s-au creat suficiente spații de calitate pentru manifestarea acestei creații (reviste, buletine de cercetare etc.), ceea ce indică o problemă instituțională (fie lipsa, fie calitatea acestora).

Elveția a ocupat, la nivel global, al doilea loc din punctul de vedere al impactului cunoașterii, domeniu care reunește alți cinci indicatori. Suedia nu mai ocupă un loc fruntaș comparativ cu domeniul anterior, situându-se pe poziția a 14-a la nivel global, fiind depășită și de România, care are o clasare pe a 12-a treaptă. Indicatorul care a dus la scăderea scorului în cazul Elveției în anul 2021 a fost cel al creșterii productivității muncii, țara cantoanelor ocupând locul 67 la nivel global. Acesta nu a fost un accident produs din cauza pandemiei, având în vedere că și în clasamentul anului anterior Elveția ocupa același loc. Nici poziția Suediei – a 70-a în totalul statelor – nu a fost mai avantajoasă, chiar dacă a înregistrat un salt de 10 locuri, comparativ cu poziția a 80-a la nivel mondial pe care a avut-o în anul 2020. România a avut o creștere a productivității muncii care a clasat-o pe locul 26 la nivel global în clasamentul anului 2021, ceea ce reprezintă o scădere semnificativă după ce în anul anterior ocupase locul al 16-lea.

Un alt indicator, din aceeași grupă a impactului cunoașterii, este cel al noilor firme înființate (raportate ca procent din populația cu vârste între 15-64 de ani). În acest domeniu, în clasamentul global al anului 2021, Elveția s-a situat pe locul 33, fiind precedată de Suedia (care a ocupat poziția a 22-a), în timp ce România le-a devansat pe ambele, clasându-se a 21-a. România și-a păstrat aceeași poziție, în clasamentul global, ca și în anul precedent, la fel ca celelalte două state analizate.

Perspectiva asupra utilizării cunoașterii este îmbogățită prin luarea în considerare a cheltuielilor cu programele informatice (*software*) ca procent din PIB. Elveția a fost a doua la nivel mondial în anul

2021, în timp ce Suedia a ocupat locul 11, iar România s-a clasat pe poziția a 58-a. La acest indicator, România a înregistrat o contra-performanță comparativ cu anul anterior, când se afla pe poziția a 45-a la nivel mondial. Elveția a reușit să urce în ierarhia mondială o poziție (fiind pe locul trei în anul 2020), în timp ce Suedia a pierdut în anul 2021 o treaptă față de anul anterior.

Calitatea procesului de utilizare a cunoașterii este apreciată la nivelul economiilor prin intermediul numărului de certificate ISO 9001 emise¹⁸, raportat la PIB – exprimat la paritatea puterii de cumpărare, pentru a asigura comparabilitatea datelor. Acest indicator în anul 2021 situează Elveția pe poziția a 23-a la nivel global, Suedia fiind a 37-a, iar România clasându-se înaintea acestora, pe locul 16. Comparativ cu precedentul clasament global, Elveția și Suedia au pierdut fiecare câte patru poziții, pentru că Elveția se afla în anul 2020 pe locul 19 la nivel global, iar Suedia pe locul 33. România și-a păstrat același loc 16.

Ultimul dintre indicatorii care măsoară utilizarea cunoașterii în fiecare economie este definit prin ponderea pe care o are producția ramurilor industriei prelucrătoare cu grad tehnologic înalt sau mediu înalt¹⁹ în totalul producției industriei prelucrătoare. Elveția se afla pe locul al doilea la nivel global în clasamentul anului 2021, Suedia pe locul 15, iar România pe locul 21. Elveția a avansat cu o poziție față de anul anterior, în timp ce Suedia a scăzut cu o treaptă, iar România cu două.

¹⁸ ISO 9001 are în vedere orientarea către client și evaluarea satisfacției acestuia precum și angajamentul managementului pentru o îmbunătățire continuă.

¹⁹ Acestea se referă la intensitatea tehnologică, definită de către OCDE, ca reprezentând nivelul de cunoaștere încorporat în produsele companiilor din fiecare ramură a industriei prelucrătoare. Acest indicator se calculează prin raportarea cheltuielilor medii cu cercetarea și dezvoltarea la veniturile medii ale firmelor.

Chiar dacă România nu este un performer în crearea de cunoaștere, se află într-o situație mai bună în ceea ce privește impactul cunoașterii sau altfel spus, capacitatea economiei din România de a utiliza rezultatele cunoașterii. Cele de mai sus arată că România are o poziționare mult mai bună în clasamentul global în ceea ce privește activitatea de bază a companiilor (numărul de companii noi înființate, productivitatea muncii, numărului de certificate ISO 9001 emise – și pentru că multe activități economice sunt noi, orientarea activității din industria prelucrătoare este spre ramuri cu grad tehnologic înalt sau mediu înalt), dar mai puțin satisfăcătoare cu privire la modernizarea activității, așa cum o arată cheltuielilor cu programele informatice (*software*).

A treia fațetă a domeniului produselor tehnologiei și cunoașterii se referă la difuzarea cunoașterii și este măsurată prin intermediul a patru indicatori. Primul dintre aceștia cuprinde ponderea taxelor pentru utilizarea proprietății intelectuale²⁰ în totalul comerțului internațional. În clasamentul anului 2021, Elveția ocupa prima poziție, Suedia a șasea, iar România a 60-a. În anul anterior, Elveția și Suedia ocupau aceleași locuri în clasamentul global, în timp ce România se afla două locuri mai sus, pe treapta a 58-a. Al doilea indicator măsoară complexitatea producției și a exporturilor²¹ și oferă o imagine a capacității fiecărei economii de a fabrica și exporta (adică de a profita de lipsa unei astfel de complexități a economiilor parteneri comerciali) un set de produse complex și foarte diversificat. Elveția ocupa locul al doilea în clasamentul global al anului 2021, Suedia fiind pe poziția a opta, iar România pe locul 25. Ultimii doi

²⁰ Acest indicator se referă la taxele pentru utilizarea proprietății intelectuale neincluse în altă parte, așa cum sunt ele calculate în comerțul internațional cu servicii, în contul curent al balanței de plăți (conform manualului de balanță de plăți elaborat de FMI).

²¹ Indicele complexității economice este prezentat în publicația „The Atlas of Economic Complexity”, de la Growth Lab at Harvard University (disponibil la: <https://atlas.cid.harvard.edu>).

indicatori din acest domeniu arată dimensiunea pe care o au exporturile de tehnologie înaltă, respectiv de produse din industria telecomunicațiilor, computerelor și informației (ITC) în totalul exporturilor fiecărei țări. Aceste două criterii situau Elveția în clasamentul global al anului 2021 pe locurile 25 și 43, în timp ce Suedia o depășea cu pozițiile 23 și 8, iar România se afla în imediata apropiere a lor, clasată fiind pe treptele a 27-a și a 10-a. Comparativ cu clasamentul anului anterior, Elveția a înregistrat o poziție mai puțin favorabilă în ceea ce privește exporturile de tehnologie înaltă (pentru care se situa pe poziția 22), dar o înrăutățire semnificativă a ponderii exporturilor de produse din ITC în totalul exporturilor (pentru care se situa pe poziția 33). Suedia, ca și România, și-a păstrat locul în lume pe care îl ocupa în clasamentul mondial din 2020 (având pozițiile 23 și 7, respectiv 26 și 10 în ceea ce privește ponderile pentru cele două categorii de exporturi).

Activitatea economică din România este capabilă să producă într-o manieră competitivă atât produse cu mare complexitate cât și cele referitoare la tehnologia înaltă, ceea ce o face o destinație interesantă pentru producția industrială a echipamentelor inteligente caracteristice lumii digitalizate. Dezavantajul pentru România este însă că instituțiile slabe nu permit recunoașterea capacității inovatoare, având în vedere slaba poziționarea în clasamentul global în funcție de ponderea taxelor pentru utilizarea proprietății intelectuale (acele taxe pentru utilizarea proprietății intelectuale neincluse în altă parte).

Capacitatea unei economii de a fi inovativă depinde și de cadrul instituțional. Per total, clasamentul mondial al inovării așază cele trei state analizate, din punct de vedere al calității instituțiilor, pe următoarele locuri: Elveția – 13, Suedia – 9, România – 53. Dintre cele trei componente ale acestui domeniu, Elveția se clasează cel mai bine în ceea ce privește mediul politic, ocupând locul trei la nivel mondial, pentru că se situează pe locul doi în lume cu privire la eficiența

guvernării²². Pe de altă parte, Elveția ocupă doar locul 66 din lume în ceea ce privește ușurința înființării unei firme. Suedia înregistrează în cazul dimensiunii mediului de reglementare atât cel mai bun cât și cel mai slab scor al său, fiind a patra țară din lume în ceea ce privește statul de drept, dar ocupând poziția 55 în raport cu costurile disponibilizării și plăților compensatorii. România are cea mai bună clasare în ceea ce privește dimensiunea mediului de reglementare, pentru că ocupă locul întâi în lume în ceea ce privește costurile disponibilizării și plăților compensatorii, acesta fiind cel mai bun scor al economiei românești per totalul celor 81 de indicatori luați în considerare, scor pe care îl ocupă constant de la ediția clasamentului din anul 2019. Pe de altă parte, România are cea mai slabă performanță în interiorul acestei dimensiuni, în cazul mediului politic, pentru că ocupă locul 89 din lume în privința efectivității activității guvernamentale.

Principalul input al inovării este reprezentat de capitalul uman și de capacitatea de a iniția activități de cercetare a unei economii. În clasamentul global al inovării din anul 2021, Elveția a ocupat locul al șaselea, Suedia s-a clasat pe poziția a doua, iar România doar pe treapta a 76-a. Performanțele țărilor în acest domeniu sunt măsurate prin intermediul rezultatelor obținute în trei arii, fiecare dintre acestea măsurate prin mai mulți indicatori: educație, educație terțiară, respectiv cercetare și dezvoltare. Elveția se clasează cel mai bine, dintre cele trei arii de interes, la capitolul cercetare și dezvoltare, ocupând locul trei la nivel mondial, în special datorită evaluării obținute de cele mai bune universități. Suedia depășește Elveția la mai mulți indicatori din acest domeniu, fiind a treia cel mai bine poziționată țară din lume în ceea ce privește următoarele: numărul

²² Indicele de eficiență a guvernării, alcătuit de Banca Mondială, ia în calcul șase dimensiuni: democrație participativă și libertatea de expresie, stabilitatea politică și absența violenței/terrorismului, eficiența guvernării, calitatea reglementărilor, supremația legii și controlul corupției.

de ani petrecuți de copii cu vârsta de școală în sistemul de educație (și probabilitatea mai mică de abandon școlar), numărul de cercetători cu normă întreagă raportat la populația țării, respectiv cheltuielile cu cercetarea-dezvoltarea raportate la PIB. România, pe lângă faptul că are performanțe negative pentru acest domeniu, are un handicap serios în cazul educației, ocupând poziția a 90-a din lume, și chiar mai slab, situându-se pe locul 95 în lume în ceea ce privește cheltuielile pentru educație ca procent din PIB. Între toți indicatorii acestui domeniu, România ocupă un loc mai bun în clasamentul global, adică poziția a 23-a, doar în ceea ce privește proporția absolvenților în domeniile științei și ingineriei în totalul absolvenților din învățământul terțiar²³.

Un alt input necesar pentru orice activitatea economică și pentru inovare în mod special este accesul la infrastructura de rețele. În acest domeniu, Elveția se clasa în topul anului 2021 pe poziția a doua, urmată pe locul trei de Suedia, iar România ocupa a 37-a treaptă. Acest domeniu este măsurat prin intermediul a trei arii de interes (tehnologiile informației și comunicațiilor, infrastructurile generale, respectiv sustenabilitatea ecologică), luând în calcul cel puțin zece indicatori. Elveția se situa cel mai bine în ceea ce privește segmentul sustenabilității ecologice (ocupând poziția a doua în lume), în special datorită clasării pe locul trei în privința indicelui performanței de mediu, respectiv a poziției a șasea a intensității energetice. Suedia consemna cea mai bună performanță a sa în secțiunea legată de infrastructuri (ocupând locul al șaselea din lume), prin intermediul poziției fruntașe – locul al doilea la nivel global – în

²³ Acest input în sine nu pare să asigure vreun avantaj competitiv României, având în vedere faptul că atât Elveția cât și Suedia, țări cum rezultate mult mai bune în ceea ce privește inovarea, ocupă poziții inferioare României în clasamentul global pentru acest indicator (ponderea absolvenților de învățământ terțiar în domeniile științei și ingineriei, plasa Elveția pe locul 38, iar Suedia pe poziția a 30-a în anul 2021).

performanța logistică²⁴. În clasamentul anului 2021, pentru domeniul infrastructurilor, România a avut cea mai bună performanță pentru diviziunea legată de sustenabilitatea ecologică (poziționându-se pe a noua treaptă la nivel global), prin contribuția locului al 10-lea la nivel global ocupat în ceea ce privește criteriul numărului de certificate ISO 14001²⁵ raportate la PIB-ul exprimat la paritatea puterii de cumpărare.

Funcționarea companiilor care produc inovații este dependentă de calitatea pieței financiare (exprimată ca nivel de diversificare/complexitate), analizată prin trei segmente diferite referitoare la credit, investiții, respectiv comerțul și diversificarea pieței în general. În clasamentul global al anului 2021, Elveția ocupa locul șase în lume cu privire la calitatea pieței financiare, Suedia se situa pe locul al 11-lea, iar România se afla abia pe treapta a 76-a. Între cele trei segmente amintite, Elveția avea performanțe pe cel de creditare (fiind a șaptea cel mai bine situată economie din lume), dar înregistra cel mai bun loc al său pentru indicatorul legat de capitalizarea bursieră (raportată la PIB), fiind a treia cea mai bine plasată țară. Totodată, Elveția a înregistrat locul patru la nivel mondial din perspectiva indicatorului care măsoară proporția creditului intern în PIB. Suedia a avut cea mai bună performanță a sa pe segmentul legat de investiții (unde ocupa locul al 16-lea din lume), mai ales pe seama clasificării sale pe a 12-a poziție la nivel mondial în ceea ce privește numărul tranzacțiilor de tipul investițiilor realizate de capitalul de risc (raportate la PIB, calculat la paritatea puterii de cumpărare). România, în clasamentul anului 2021 pentru calitatea pieței financiare, înregistra

²⁴ Indicatorul legat de performanța în logistică este derivat din Indexul Performanței Logistice, calculat de Banca Mondială, care combină tipuri de informații legate de șase domenii ale logisticii și care se referă la performanța activității din vămi, calitatea rețelelor de infrastructură, respective punctualitatea transporturilor de mărfuri. .

²⁵ Acest standard reprezintă standardul internațional pentru sistemul de management de mediu.

cel mai bun scor al său pentru componenta legată de comerț și diversificare a pieței în general (ocupând locul 23 la nivel mondial). Această situație în primul sfert al podiumului se datorează în special locurilor 24 și respectiv 25 obținute la indicatorii legați de diversificarea producției din industria prelucrătoare internă, respectiv de tarifele aplicate la importuri. În același timp, România a ocupat locul 23 la nivel mondial pentru indicatorul legat de ușurința accesării unui credit²⁶, comparativ cu poziția 61 în cazul Elveției sau 74 în ceea ce privește Suedia.

Capacitatea companiilor care fac inovații de a beneficia de toate avantajele mediului economic în care își desfășoară activitatea este surprinsă de capitolul din clasamentul global referitor la complexitatea activității economice. În funcție de acest criteriu, Elveția ocupă locul patru la nivel global, Suedia este însă prima la nivel mondial, în timp ce România se află pe poziția 54. Complexitatea activității economice este descrisă prin trei grupe de indicatori primul fiind dedicat forței de muncă angajată în ramurile industriei prelucrătoare cu tehnologii înalte, urmat de grupa care prezintă legăturile cu inovația, respectiv ultima grupă care urmărește modul în care este absorbită cunoașterea în activitatea economică. Dintre toate aceste trei segmente, Elveția are cea mai bună situație în ceea ce privește legăturile cu inovația – fiind pe locul patru la nivel mondial -, în principal datorită indicatorului care raportează numărul familiilor de brevete la PIB (indicator la care se află pe primul loc în lume), respectiv colaborării dintre firmele din industrie și universități în domeniul cercetării-dezvoltării (indicator pentru care ocupă locul al doilea în lume). Suedia, privită prin prisma celor trei segmente, are poziționarea cea mai bună în clasamentul global al inovației tot în ceea ce privește legăturile cu inovația – fiind pe locul doi la nivel mondial -, în principal, ca și în cazul Elveției, datorită indicatorului

²⁶ Acest indicator este preluat din clasamentul global al Băncii Mondiale „Doing Business”.

care raportează numărul familiilor de brevete la PIB (indicator la care se află pe primul loc în lume), respectiv al numărului de tranzacții care reprezintă alianțe strategice raportate la PIB (indicator pentru care ocupă locul al patrulea în lume). Per ansamblul celor trei segmente, România are poziționarea cea mai bună în clasamentul global al inovației în ceea ce privește absorbția cunoașterii în activitatea economică (fiind pe locul 44 în lume în funcție de acest criteriu). Indicatorul care conferă o poziție mai bună României în clasamentul inovației (locul 14 la nivel global) este cel legat de importul de servicii din domeniul TIC raportat la totalul comerțului exterior. Indicatorul din cadrul grupei care urmărește complexitatea activității economice la care România mai are o poziție bună la nivel global (locul 15) este din segmentul forței de muncă angajată în ramurile industriei prelucrătoare cu tehnologii înalte și se referă la ponderea din totalul cheltuielilor interne brută cu cercetarea și dezvoltarea finanțate de companii.

Rezultatul inovării este măsurat, în clasamentul global, și printr-o grupă separată legată de produsele creative, la care Elveția se află pe locul doi la nivel mondial, Suedia pe cinci, iar România pe poziția 72. Această grupă cuprinde trei diviziuni, care măsoară performanța economiilor cu privire la activele intangibile, bunurile și serviciile creative, respectiv creativitatea online. Dintre cele trei diviziuni, Elveția are cea mai bună situație în ceea ce privește bunurile și serviciile creative (locul trei la nivel mondial), ca urmare a contribuției indicatorului cu privire la dimensiunea pieței de divertisment și mass-media raportată la populația cu vârste între 15-69 de ani (indicator pentru care ocupă locul al doilea în lume). Suedia are performanța cea mai bună dintre cele trei diviziuni în cazul activelor intangibile (locul opt la nivel mondial), pentru că se află pe pozițiile a doua și respectiv a treia, în ceea ce privește proporția în care domeniul TIC înlesnește dezvoltarea unor noi modele de organizare a afacerilor, respectiv valoarea globală a celor mai bune 5000 de branduri raportată la PIB. România are cel mai bun scor,

dintre cele trei diviziuni, pentru creativitatea online – ocupând locul 56 la nivel global. Cu toate acestea, singurul indicator, care plasează România înspre prima parte a clasamentului mondial, este din grupa bunurilor și serviciilor creative și se referă la ponderea exporturilor de servicii culturale și creative în totalul exporturilor, pentru care este obținută poziția a 12-a.

Clasamentul GII din anul 2021 poate constitui un indicator al zonelor în care politicile publice pot contribui la creșterea inovării în cazul României, dar mai ales este de ajutor în a scoate în evidență factorii care contribuie la scăderea capacității activității economice din România de a face performanță. Astfel, principalii factori, care trag în jos poziționarea României în clasamentul global, sunt de natură instituțională: (i) investițiile – în principal inexistența capitalului de risc și activitatea redusă a pieței de capital, (ii) lipsa colaborării în realizarea inovației (de tipul universitate-industrie), (iii) educația, (iv) efectivitatea²⁷ activității guvernului.

3.2 Analiză comparativă, pe baza datelor disponibile la Eurostat

Analiza, în context european, a contribuției sectorului cercetării și dezvoltării la progresul economiei și a modului în care sectoarele economiei finanțează acest domeniu este creionată de datele de la Eurostat.

Importanța acordată acestui sector este relevată de datele cu privire la ponderea în PIB a cheltuielilor cu cercetarea-dezvoltarea. În perioada 2009-2020, acest indicator a avut o medie de 2,1 la sută atât în UE-27 cât și în statele zonei euro, dar a înregistrat un nivel mediu de doar 0,5 la sută din PIB în România. Dintre statele din zonă, România are cea mai defavorabilă evoluție la acest indicator, având

²⁷ Efectivitatea se referă la producerea cu succes a unui anumit efect, rezultând din compararea mijloacelor aflate la dispoziție cu scopurile fixate. Eficiența se referă la producerea unui rezultat per unitatea de resursă introdusă, rezultând din compararea resurselor cu producția.

în vedere că media pentru Bulgaria este mai mare (0,7 la sută din PIB), iar Polonia (1 la sută din PIB), Ungaria (1,3 la sută din PIB) și Cehia (1,7 la sută din PIB) trec de jumătatea nivelului indicatorului din UE²⁸. Mai mult, în perioada analizată (2009-2020), România este singura dintre țările din zonă care a înregistrat o creștere cu o singură cifră (șapte la sută) a ponderii cheltuielilor cu cercetarea-dezvoltarea în PIB. În același timp, acest domeniu a avut resurse mai mari cu 19 la sută, iar în Polonia ele s-au dublat.

Cheltuielile cu cercetarea-dezvoltarea (măsurate tot ca procent din PIB), dar privite prin prisma sectoarelor conturilor naționale, arată că sectorul guvernamental din România a consumat, ca medie pentru perioada 2009-2020, fonduri echivalente cu două treimi din media UE-27 (respectiv zona euro). Astfel, dacă sectorul guvernamental din zona euro, respectiv UE-27, a consumat 0,3 la sută din PIB pentru acest domeniu ca medie a perioadei 2009-2020, România, la fel ca alte state din regiune (Bulgaria, Ungaria, Polonia) a pus la dispoziția acestui domeniu 0,2 la sută din PIB. Povestea din spatele mediei perioadei este însă diferită între aceste state. Astfel, pe parcursul celor 12 ani, în Bulgaria și România, respectiv Cehia cheltuielile cu cercetarea-dezvoltarea făcute de sectorul guvernamental au rămas constante, în jurul cifrei de 0,2 la sută din PIB, respectiv 0,3 la sută din PIB. În schimb, în Ungaria și Polonia această perioadă a marcat o retragere constantă a statului din domeniu, pentru că alocările au scăzut în Ungaria de la 0,23 la sută din PIB în anul 2009 la 0,16 la sută din PIB la finalul perioadei analizate, iar în Polonia scăderea a fost semnificativă, de la 0,23 la sută din PIB în anul 2009 până la 0,03 la sută din PIB în anul 2020²⁹.

²⁸ Informațiile sunt conforme cu datele Eurostat, disponibile la: <https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/tsc00001/default/table?lang=en>.

²⁹ Informațiile sunt conforme cu datele Eurostat, disponibile la: <https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/tsc00001/default/table?lang=en>.

O altă fațetă a contribuției sectoarelor economiei naționale la domeniul cercetării-dezvoltării este legată de proporția implicării statului, relativ la alte sectoare. Astfel, ca medie pe parcursul perioadei analizate, ponderea cheltuielilor guvernului în totalul cheltuielilor pentru cercetare-dezvoltare a fost de 12 la sută în UE-27, respectiv 18 la sută în Ungaria și Polonia, dar 36 la sută în România. Sectorul guvernamental a asigurat peste o treime din ponderea cheltuielilor cu cercetarea dezvoltarea în România în perioada analizată, în timp ce sectorul companiilor nefinanciare a efectuat, în medie, 47 la sută din aceste cheltuieli. Media perioadei pentru ponderea acestui sector în totalul cheltuielilor cu cercetarea și dezvoltarea este mai mare decât în România atât în statele UE – media UE-27 și zonei euro fiind de 64 la sută –, cât și în statele din zonă (Bulgaria -62 la sută, Cehia -58 la sută, Ungaria -70 la sută, Polonia -49 la sută).

Măsurate ca procent din PIB, cheltuielile cu cercetarea și dezvoltarea efectuate de sectorul companiilor nefinanciare în UE, a avut, ca medie pentru perioada 2009-2020, cel mai mic nivel în România (0,2 la sută din PIB), în timp ce media UE-27 și a zonei euro s-a situat în jurul cifrei de 1,4 la sută din PIB. România, la acest indicator, se află sub media statele din UE din regiune, Bulgaria și Polonia având o cifră aproape dublă (0,5 la sută din PIB), iar Ungaria și Cehia se apropie de nivelul zonei euro (1 la sută din PIB). Trendul acestui indicator, pe parcursul perioadei analizate, a fost de creștere în toate statele analizate. România, însă, a avut o creșterea mai mică decât în statele din regiune (55 la sută), fiind devansată de Cehia (70 la sută), Ungaria (89 la sută), în timp ce pentru alte state, acest sector a cunoscut ample investiții în cheltuielile cu cercetarea-dezvoltarea, așa cum este cazul Poloniei (unde creșterea a fost de 363 la sută) sau Bulgaria (unde avansul înregistrat a ajuns la 287 la sută).

Numărul total de cercetători din spațiul UE era de 1,945 milioane de persoane în UE-27 în anul 2009 (dintre care 1,584 milioane persoane în statele membre ale zonei euro) și a avansat până la 2,798 milioane persoane la finalul anului 2019 (respectiv 2,242 persoane în zona euro). Dintre statele analizate, România a fost singura țară în care s-a înregistrat o scădere a numărului de cercetători în perioada de timp cuprinsă între anii 2009-2019. Astfel, dacă în anul 2009 în România statistica număra 30645 de persoane în domeniul cercetării, la finalul anului 2019 mai erau doar 27168 de persoane³⁰. Raportarea acestor date la totalul forței de muncă nu arată o imagine cu mult diferită, cu privire la evoluția resursei umane angajate în domeniul cercetării și dezvoltării. Astfel, ponderea persoanelor active în acest domeniu, raportată la forța de muncă totală era de 1,1 la sută (în UE-27 și zona euro) în anul 2009 și a crescut la 1,4 la sută în UE-27 (1,5 la sută în zona euro) în anul 2020. În România, în aceeași perioadă, ponderea a crescut de la 0,3 la sută la 0,4 la sută. Atât valorile cât și dinamica înregistrate de acest indicator în România sunt mai mici decât în statele din regiune. Astfel, ponderea a crescut în Bulgaria de la 0,5 la sută la 0,9 la sută în perioada menționată. În Cehia raportul cercetătorilor la totalul forței de muncă a avansat de la 1 la sută în anul 2009 la 1,5 la sută la finalul anului 2020. În Ungaria, indicatorul analizat s-a mărit de la 0,7 la sută până la 1,3 la sută în același interval de timp, în timp ce Polonia a înregistrat o dublare a ponderii numărului cercetătorilor raportat la forța de muncă, de la 0,4 la sută în anul 2009 până la 1,1 la sută în anul 2020³¹. În anul 2020, la nivelul mediei UE-27 și al zonei euro, cea mai mare parte a lucrătorilor din domeniul cercetării (în jur de 60 la sută) sunt angajați în domeniul

³⁰ Informațiile sunt conforme cu datele Eurostat, disponibile la: <https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/tsc00003/default/table?lang=en>.

³¹ Informațiile sunt conforme cu datele Eurostat, disponibile la: <https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/tsc00002/default/table?lang=en>.

companiilor nefinanciare. Această proporție era peste 50 la sută în cazul celorlalte state din regiune (Bulgaria – 52 la sută, Polonia – 55 la sută, Cehia – 57 la sută, Ungaria – 58 la sută), dar numai de 36 la sută în România³².

Eficiența procesului de cercetare-dezvoltare poate fi aproximată și prin intermediul cererilor de brevete depuse la Oficiul European de Brevete, iar pentru a putea asigura comparabilitatea datelor între statele membre se raportează informațiile despre numărul de cerere de brevete depuse la populația statului membru. În funcție de acest criteriu, România avea, dintre statele analizate, cea mai defavorabilă clasare în anul 2006 (1 cerere de brevet la un milion de locuitori), în timp ce media la nivelul UE-28 era de 118 cereri de brevete la fiecare milion de locuitori, iar media zonei euro înregistra 150 de brevete per milion de locuitori. La același moment, același indice în Bulgaria și Polonia avea o valoare de trei ori mai mare decât în România (3,6), în timp ce în Cehia nivelul ajungea la 15, iar în Polonia la 16,4. În intervalul cuprins între anii 2006-2017, România a avut cea mai mare dinamică de creștere a numărului de brevete la un milion de locuitori (de 4,33 ori), fără însă să ducă la o apropiere de țările din zonă și rămânând în urma mediei UE (107 cereri de brevete per milion de locuitori) sau a zonei euro (128 cereri de brevete per milion de locuitori). Astfel, la finalul anului 2017, indicatorul pentru România (5 cereri de brevete la un milion de locuitori) era mai mare decât cel din Bulgaria (4 cereri de brevete la un milion de locuitori), dar cu mult sub nivelul înregistrat în Polonia (19 cereri de brevete per milion de locuitori), Ungaria (20 cereri de brevete la un milion de locuitori) sau Cehia (34 cereri de brevete la un milion de locuitori)³³.

³² Informațiile sunt obținute prin prelucrarea datelor Eurostat, disponibilă la: <https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/tsc00002/default/table?lang=en>.

³³ Informațiile sunt conforme cu datele Eurostat, disponibile la: <https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/tsc00009/default/table?lang=en>.

Datele Eurostat arată că România a beneficiat de piața unică în domeniul cercetării-dezvoltării doar prin prisma libertății de circulație a capitalului uman (pentru că scăderea numărului de cercetători din România nu poate fi explicată decât prin plecarea lor spre centre de cercetare din alte state). Apartenența la UE nu a condus la creșterea calității instituțiilor din domeniul cercetării-dezvoltării din România, așa cum dovedesc atât ponderea scăzută a cheltuielilor cu cercetarea-dezvoltarea în PIB, cât și ponderea mare a sectorului public în totalul acestor cheltuieli (comparativ cu celelalte state membre).

3.3. Analiză comparativă, pe baza datelor disponibile la Institutul Național de Statistică (INS)

INS publică la fiecare trei ani o cercetare statistică, prin care creionează principalele trăsături ale inovării în întreprinderile din România. Ultimele două ediții ale acestui tip de document arată, în primul rând, că ponderea întreprinderile care inovează a scăzut de la 14,6 la sută în perioada 2016-2018 la 10,7 la sută în perioada 2018-2020. Cauzele acestui comportament nu reies din rezultatele anchetei prezentate de INS. În schimb, din această publicație se poate deduce faptul că nu costul prea mare al inovației a fost principalul obstacol în realizarea inovației în perioada 2018-2020, comparativ cu perioada 2016-2020. Dacă în prima perioadă, principalul obstacol menționat de întreprinderile inovatoare a fost cel legat de costul prea mare, în perioada 2018-2020 principalul obstacol a fost cel legat de lipsa angajaților calificați.

În totalul întreprinderilor cuprinse în analiza efectuată în perioada 2018-2020, cea mai mare parte au făcut numai inovare de produs (adică 4,4 la sută), ceea ce înseamnă, conform definiției INS, că aceste întreprinderi „au introdus sau implementat produse (bunuri sau servicii) noi sau îmbunătățite semnificativ” (INS, 2022, p. 18).

Proporția întreprinderilor care au făcut cel puțin o inovație de produs este mai mare, ajungând la șapte la sută din totalul companiilor analizate. Ponderea întreprinderilor care au realizat numai inovare de proces de afaceri („un proces de afaceri nou sau îmbunătățit, pentru una sau mai multe funcții de afaceri, care diferă semnificativ de procesele de afaceri anterioare ale firmei și care a fost folosită în cadrul «firmei»” – INS, 2022, p. 19) a fost de 3,1 la sută din totalul companiilor analizate în perioada 2018-2020.

Dezvoltarea inovațiilor de proces de afaceri s-a realizat, în peste 80 la sută din cazuri, în propria întreprindere, în timp ce dezvoltarea de inovații de produs s-a realizat doar în două treimi din cazuri în propria întreprindere, cooperarea cu alte întreprinderi pentru realizarea acestora fiind valabilă în peste 20 la sută din situații. Activitatea de inovare realizată de întreprinderi poate să ducă, fără ca acest lucru să fie necesar, și la activități de cercetare. Astfel, din totalul întreprinderilor care au realizat inovații, doar una din cinci a desfășurat activități de cercetare-dezvoltare internă, iar aproximativ nouă la sută din totalul companiilor, care au realizat inovații, au făcut apel la activități de cercetare-dezvoltare externă întreprinderii.

Structura pe sectoare a economiei se păstrează și în ceea ce privește întreprinderile care fac inovație. Astfel, în perioada 2018-2020, ponderea întreprinderilor cu cel puțin o inovație de produs (fie acestea bunuri sau servicii) a fost mai mare în sectorul serviciilor (52 la sută) decât în cel al industriei (48 la sută). Cea mai mare parte a inovațiilor de produs pentru bunuri (59 la sută) s-a realizat în întreprinderi din sectorul industriei, și doar 41 la sută în întreprinderi cu obiectul de activitate principal în sectorul serviciilor. În schimb, inovațiile de produs pentru servicii s-au realizat în cea mai mare parte (64 la sută) în întreprinderi din sectorul serviciilor (INS, 2022, p.18 și p.19).

Întreprinderile inovatoare de procese de afaceri în perioada 2018-2020 au fost interesate să dezvolte noi modalități de funcționare în

sectorul industriei în special în ceea ce privește metodele noi de organizare a responsabilității la locul de muncă, în timp ce în sectorul serviciilor interesul a fost mai mare pentru metodele noi de prelucrare a informațiilor sau comunicare.

Cele mai puține întreprinderi inovatoare de procese de afaceri, atât în sectorul industriei cât și al serviciilor, au făcut eforturi în ceea ce privește metodele noi de contabilitate sau alte operațiuni administrative. Pe de altă parte, un număr aproape egal de întreprinderi inovatoare atât din sectorul industriei cât și din cel al serviciilor au făcut inovații în ceea ce privește practicile noi de afaceri pentru organizarea de proceduri sau relații externe.

Structura cheltuielilor pentru inovare ale întreprinderilor inovatoare arată că cea mai mare parte din totalul acestora revine pentru cercetare-dezvoltare internă (73,6 la sută), în timp ce cheltuielile pentru bunuri de capital pentru inovare ajung la o pondere de doar șase la sută, iar ponderea cheltuielilor pentru personalul propriu din inovare reprezintă doar 1,7 la sută (INS, 2022, p.23).

O mică parte (aproximativ 16 la sută) dintre întreprinderile inovatoare au primit, în perioada analizată, sprijin materializat în finanțare publică, iar cele mai multe dintre acestea au primit fonduri de la guvern (12 la sută), în timp ce doar șase la sută au utilizat fonduri europene (din Programul Orizont 2020 și din alt sprijin de la UE). Aceste resurse financiare nu au fost utilizate însă în totalitate pentru activitatea de cercetare-dezvoltare și inovare. În cazul fondurilor guvernamentale primite de întreprinderile inovatoare, doar 3,7 la sută din firme au folosit resursele pentru acest scop, în timp ce pentru fondurile din Programul Orizont 2020 destinația a fost activitatea de cercetare-dezvoltare și inovare pentru toate firmele care le-au accesat.

3.4. Strategia națională și finanțarea europeană

Guvernul României a adoptat în luna iulie 2022³⁴ un nou document programatic pentru domeniul cercetării și inovării – Strategia națională de cercetare, inovare și specializare inteligentă 2022-2027. Documentul trasează căile de urmat pentru a ajunge de la situația actuală a domeniului la ținte care să apropie România de media UE.

Cele 15 ținte enumerate în strategie sunt ghiduri pentru ca România, la orizontul anului 2030, să poată performa în patru arii de interes: (i) dezvoltarea, concentrarea și conectarea excelenței la frontiera științifică și la provocările societale, prin intermediul creșterii cantității și calității resursei umane din domeniul cercetării și a producției de cunoaștere; (ii) mobilizarea amplă a întreprinderilor către inovare, prin progresul de la statutul de inovator emergent (2021) la cel de inovator moderat, conform European Innovation Scoreboard (datorită creșterii ponderii întreprinderilor care introduc produse inovative noi pentru piață de la 2,9 la sută la 6 la sută³⁵, dublării, la 7 la sută, a ponderii întreprinderilor inovative care colaborează cu organizații de cercetare comparativ cu anul 2018, respectiv a majorării ocupării în întreprinderi inovatoare, de la 2,6% la 5%³⁶); (iii) susținerea avansului în lanțurile globale de valoare adăugată prin ecosisteme de inovare asociate specializărilor inteligente, ceea ce implică o rată de creștere a ocupării, a valorii

³⁴ HG nr. 933/2022 privind aprobarea Strategiei naționale de cercetare, inovare și specializare inteligentă 2022-2027, publicată în Monitorul Oficial, Partea I nr. 744 din 25 iulie 2022. Textul strategiei este disponibil la: <https://www.research.gov.ro/uploads/comunicate/2022/strategia-na-ional-de-cercetare-inovare-i-specializare-inteligent-2022-2027.pdf>.

³⁵ Strategia menționează că această țintă, dacă va fi atinsă, se va afla oricum sub nivelul mediei UE din anul 2018, de 13 la sută.

³⁶ Strategia menționează că această țintă, dacă va fi atinsă, se va afla oricum sub nivelul mediei UE din anul 2018, de 11,8 la sută.

adăugate și a exporturilor în ecosistemele asociate cu domeniile de specializare inteligentă, beneficiare ale proiectelor majore, de două ori mai mari decât media națională; (iv) colaborarea europeană și internațională, prin creșterea sumelor atrase din Programul Orizont Europa la aproximativ 500 milioane euro în perioada 2022-2027, respectiv alocarea a minimum 5 la sută din finanțarea publică națională pentru cercetare și dezvoltare pentru programe comune și pentru parteneriate europene, inclusiv investiții interregionale în proiecte UE, dar și prin majorarea numărului anual de co-publicații științifice internaționale raportate la un milion de locuitori de la 284 la 600³⁷.

Finanțarea pentru perioada 2022-2027 a celor 47 de acțiuni prevăzute pentru realizarea celor patru obiective generale, respectiv a celor 13 obiective specifice, se ridică la suma de 16617,43 milioane euro³⁸. Acest buget alocat îndeplinirii țintelor strategiei prevede 10 instrumente de implementare, cele mai multe fiind fonduri europene și doar o mică parte din bugetul instituțiilor naționale³⁹ (120 milioane euro provin din planurile sectoriale ale ministerelor, iar programele Academiei Române contribuie cu aproximativ 400 milioane euro, în timp ce programele Academiei Oamenilor de Știință din România cu aproximativ 12 milioane euro). Cea mai redusă contribuție din fonduri europene provine din Programul Operațional Educație și Ocupare (40 milioane euro), urmată în ordine crescătoare de Programul Operațional Tranziție Justă (aproximativ 200 milioane euro), Planul Național de Redresare și Reziliență (aproximativ 259 milioane euro), Programul Operațional Sănătate (386 milioane euro). Principalele trei surse de finanțare ale strategiei sunt Planul Național de Cercetare Dezvoltare Inovare IV (1200 milioane euro), Programul

³⁷ Strategia menționează că această țintă, dacă va fi atinsă, se va afla oricum sub nivelul mediei curente din UE, de 1172.

³⁸ Aproximativ 7 la sută din PIB-ul României din anul 2020.

³⁹ Unele dintre acestea fiind de fapt programe construite cu finanțare europeană.

Operațional Regional (2200 milioane euro) și Programul Operațional Creștere Inteligentă, Digitalizare și Instrumente Financiare (1000 milioane euro).

Succesul acestei strategii nu va putea fi cântărit mai devreme de anul 2025, pentru că evaluarea intermediară a progresului se va realiza în această perioadă pentru majoritatea acțiunilor prevăzute. Cea mai apropiată în timp perioadă de implementare – anul 2023 – este valabilă pentru două acțiuni: una prevede „Crearea unui sistem de evaluare a performanței tuturor unităților și a instituțiilor de cercetare-dezvoltare de drept public în vederea asigurării comparabilității indicatorilor și a rezultatelor acestora”⁴⁰, iar cealaltă se referă la „Revizuirea legislației pentru start-up-uri prin alinierea la definiția UE și adoptarea bunelor practici europene din zona start-up-ului inovativ, precum și legislația referitoare la *Business Angels*, *crowdfunding* și alte componente cheie în favorizarea atragerii de investiții”⁴¹.

Planul Național de Redresare și Reziliență prevede la Componenta 9 – Suport pentru sectorul privat și CDI – a pilonului al treilea „crearea unui mediu sustenabil, predictiv și simplificat pentru derularea activității mediului de afaceri, creșterea accesului la finanțare, prin dezvoltarea de instrumente adaptate nevoilor întreprinderilor, cu accent inclusiv pe contribuția la schimbările climatice și tranziția digitală, creșterea capacității de inovare a sistemului CDI pentru crearea de sinergii cercetare–mediu de afaceri, precum și dezvoltarea premiselor necesare pentru reformarea sustenabilă a companiilor de stat”. Cele cinci reforme incluse în această componentă trebuie realizate prin 10 categorii de investiții. Dintre cele

⁴⁰ Aceasta este A1 (acțiunea 1) din obiectivul specific 3 – Creșterea competitivității organizațiilor de cercetare, care face parte din obiectivul general 1, legat de Dezvoltarea sistemului de cercetare, dezvoltare și inovare.

⁴¹ Aceasta este A5 (acțiunea 5) din obiectivul specific 3 – Susținerea antreprenoriatului de inovare-, care face parte din obiectivul general 3, referitor la Mobilizarea către inovare.

patru obiective specifice ale acestei componente, doar unul se referă strict la domeniul cercetare-dezvoltare-inovare: „Asigurarea creșterii competitivității economice prin CDI prin creșterea atractivității sistemului național CDI și a carierei de cercetător în vederea unei mai bune integrări în Spațiul European de Cercetare”. Bugetul total al componente se ridică la suma de 2558,63 milioane euro.

România nu se află nici măcar între statele fruntașe în categoria ei de dezvoltare economică în ceea ce privește inovarea (așa cum spre exemplu este cazul Bulgariei). Apartenența la UE a beneficiat cercetării-dezvoltării românești prin prisma capitalului uman (care a putut să își desfășoare talentele făcând apel la infrastructura de cercetare și instituțională din celelalte state membre), în timp ce calitatea cadrului instituțional al cercetării-dezvoltării și inovării din România reprezintă o piedică pentru inovare.

4. În loc de concluzii – aspecte legate de industria producătoare de microprocesoare

Industria producătoare de semiconductori este importantă pentru că cipurile sunt baza lumii digitalizate, megatendința semnalată în acest eseu. În anul 2021 au apărut deja primele probleme legate de stocurile insuficiente de microprocesoare pentru diferite industrii. Apoi, în prima jumătate a anului 2022 această criză a semiconducto-rilor a afectat industria auto și s-a extins spre industria producătoare de telefoane mobile și computere. În luna octombrie 2022, au intrat în vigoare reglementările emise de autoritățile SUA prin care sunt interzise exporturile către China de semiconductori fabricați în SUA și cei care deși sunt fabricate în afara SUA conțin astfel de semiconductori, cu scopul de a limita progresul tehnologic și militar al Chinei (Nellis, Freifeld, Alper, 2022). Concomitent, bursele au înregistrat scăderi ale indicilor legați de domeniul tehnologiei, iar

Samsung Electronics, al doilea producător mondial de cipuri, a anunțat o reducere serioasă a profiturilor din cauza scăderii prețurilor cipurilor și a contractării cererii pentru acestea.

Reașezarea prețurilor și producției sunt procese de durată, având în vedere că atât China cât și SUA și-au anunțat planurile naționale de asigurare din producția internă a nevoilor de microprocesoare⁴²; dar China, care are nevoi mai mari, este importator net de cipuri și se bazează cu precădere pe producători care folosesc tehnologie americană pentru acoperirea necesarului (Foreign Policy, 2021), iar SUA dorește să recâștige avansul pe care l-a avut în acest domeniu la nivel global, pentru că în anul 1990 producea aproape jumătate din cipuri la nivel mondial față de doar 12 la sută în anul 2020 (Varas, Varadarajan, Goodrich, Yinug, 2020).

Comisia UE, la rândul său, a propus la începutul anului 2022 adoptarea unui ansamblu de prevederi care au ca scop consolidarea ecosistemului european al semiconductorilor (The European Chips Act), având în vedere că UE reprezenta doar 10 la sută din producția mondială de cipuri în anul 2020. Inițiativa Comisiei UE⁴³ prevede investiții în valoare de 43 de miliarde de euro⁴⁴ (provenind din resurse financiare publice și private), care au scopul de a aduce piața

⁴² China are ca termen, prin programul „Made in China”, anul 2025. Președintele SUA a semnat în anul 2022 legea semiconductorilor, „CHIPS and Science Act”, care prevede, între altele, investiții de 250 miliarde de dolari atât pentru construcția de fabrici de semiconductori pe teritoriul SUA, cât și pentru cercetare-dezvoltare în acest domeniu.

⁴³ Va mai trece timp până când această inițiativă a Comisiei UE va ajunge pe masa decizională a Consiliului.

⁴⁴ Suma un mai este atât de mare, dacă se iau în calcul următoarele: construirea unei unități în care se fabrică semiconductori (având în vedere complexitatea utilajelor de mare precizie situate într-un mediu controlat) este estimată la circa 20 de miliarde de euro, iar cheltuielile asociate proiectării și fabricării celui mai complex tip de cip pot ajunge la 1 miliard de euro (European Commission, 2022).

unică la 20 la sută din producția mondială de semiconductori⁴⁵ la orizontul anului 2030⁴⁶.

Cazul industriei semiconductoarelor este relevant pentru piața unică a UE cel puțin din trei motive care se referă la industria în sine, la politica publică și la capitalul uman. Cel mai mare, mai avansat tehnologic și mai de succes producător mondial de cipuri este Taiwan, o țară mică, fără vreun statut de putere mondială. Succesul acestui mic teritoriu într-un domeniu de înaltă tehnologie poate fi explicat cel puțin de trei factori (Cleveland, Triolo, Simon, 2022). În primul rând, TSMC⁴⁷ din Taiwan a pus la punct un model de business pentru această industrie, în care utilizatorii fac design-ul cipului conform nevoilor lor, iar fabricantul de microprocesoare produce cipurile după aceste specificații (ceea ce explică faptul că TSMC produce peste 12000 de tipuri de microprocesoare). În al doilea rând, această cooperare continuă cu clienții a permis industriei din Taiwan să aibă informațiile necesare pentru a investi în acele inovații care sunt cu adevărat cerute de industrie și în plus, conectarea la rețeaua internațională de clienți a dus la construirea unui adevărat ecosistem care leagă designerii de microprocesoare, de fabricant dar și de cei care pregătesc componentele necesare pentru construcția microprocesoarelor și contribuie la diminuarea costurilor legate de lanțul de producție. În al treilea rând, expunerea permanentă la acest ecosistem internațional a dus la formarea unei generații de manageri care înțeleg necesitatea câștigării încrederii

⁴⁵ Acest procent nu este întâmplător. Din datele prezentate de Comisia UE (European Commission, 2022), pe teritoriul EU se fabrica doar 10 la sută din producția mondială de semiconductori, în timp ce cererea UE se ridică la 20 la sută din această producție, la nivelul anului 2020.

⁴⁶ Informațiile sunt disponibile la: https://ec.europa.eu/info/strategy/priorities-2019-2024/europe-fit-digital-age/european-chips-act_en#documents.

⁴⁷ TSMC, Taiwan Semiconductor Manufacturing Company, este cea mai importantă companie producătoare de microprocesoare la nivel mondial.

partenerilor de la nivel global, manageri care provin dintr-o țară în care abundă inginerii specializați în domeniul semiconducătorilor.

Prin translație, plecând de la cazul de succes al industriei semiconducătorilor din Taiwan, se poate susține ipoteza că piața unică are capacitatea de a da un nou impuls dezvoltării spațiului comunitar.

În primul rând, UE poate să fie sediul unui ecosistem destinat producției de tehnologii avansate pentru că piața unică încurajează colaborarea facilă între industriile variate ale blocului comunitar. Mai mult, varietatea companiilor producătoare prezente pe piața unică poate permite selectarea facilă a acelor proiecte de inovare care sunt viabile. Inițiativa Comisiei UE pleacă de la realitatea că deși în mai multe state membre există peste 50 de capacități de producție pentru microprocesoare, toate funcționează cu tehnologie de proveniență americană (European Commission, 2022). În lanțul de producție complex al semiconducătorilor (aproximativ 1500 de pași dispuși în etape care se bazează pe activitatea continuă de cercetare-dezvoltare), piața unică deține avantaje în domeniul cercetării-dezvoltării, în ceea ce privește oferta de materiale avansate, dar mai ales pe segmentul fabricării echipamentelor necesare producției de cipuri (European Commission, 2022).

În al doilea rând, disputa cu privire la necesitatea implicării statelor în schimburile economice (cel puțin în cazul noilor tehnologii și al necesității susținerii inovației în acest domeniu) poate fi considerată nerelevantă din două motive: (i) noile tehnologii reprezintă baza industriei 4.0, fără de care nicio țară nu se mai poate dezvolta, și au devenit elemente ale infrastructurii critice (European Commission, 2022; Cleveland, Triolo, Simon, 2022); (ii) în SUA se consideră că pierderea avansului în domeniul tehnologic în fața Chinei a fost determinată de lipsa unei politici industriale în acest domeniu (Cleveland, Triolo, Simon, 2022).

În al treilea rând, principalul avantaj al pieței unice rămâne accesul la un bazin larg de capital uman, înzestrat cu o varietate de aptitudini. În plus, spațiul european abundă în unități de educație, care încă nu au perceput semnalul pieței cu privire la cererea de calificări.

CAPITOLUL 14.

Blockchain-ul european de asigurare a infrastructurii serviciilor

Sorin-Nicolae CURCĂ

1. Tehnologia blockchain. Principale repere

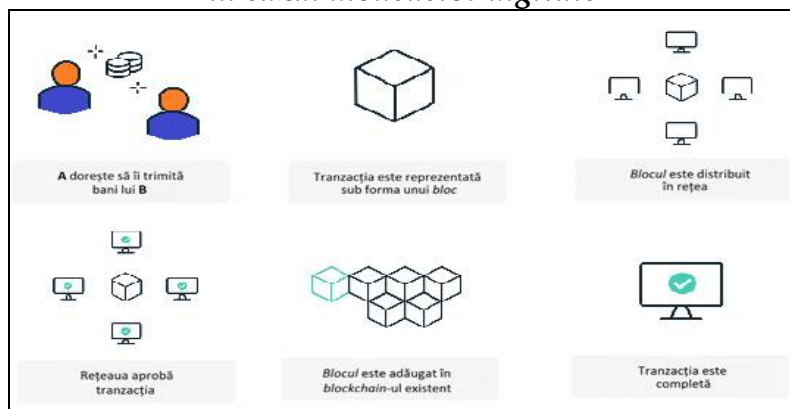
În ultimele decenii, răspândirea calculatoarelor și a Internetului a stimulat interesul pentru inovația în domeniu și a creat contextul apariției unui val impresionant de tehnologii digitale care, impunând un alt mod, specific, de stocare, procesare și/sau transmitere a informației, în numele creșterii eficienței, a vitezei proceselor, au adus perspectiva unor schimbări semnificative în plan economic și social. În rândul acestor tehnologii, **blockchain-ul** s-a remarcat ca având poate cel mai ridicat potențial disruptiv, fiind capabil să revoluționeze, datorită arhitecturii și particularităților sale de funcționare, multiple domenii de activitate.

Un *blockchain*, din punct de vedere tehnic, este un tip de registru distribuit care, în principiu, permite înregistrarea de date. În cadrul său, spre deosebire de bazele de date tradiționale care fac posibil același lucru, ca un aspect distinct, datele sunt organizate și înscrise sub formă de *blocuri*, în mod cronologic, alcătuind o structură de tip *lanț de blocuri*. Fiind la bază un registru distribuit, într-un blockchain, în cazul tranzacțiilor de exemplu, gestionarea datelor se realizează nu de o autoritate centrală, ci de o rețea de „noduri”, deținând fiecare copii ale tuturor înregistrărilor realizate de-a lungul timpului și având rolul, urmând reguli specifice, de a le valida cu ajutorul algoritmilor matematici. Într-un blockchain, așa-numitele *blocuri* conținând date privind tranzacțiile nu pot fi șterse sau modificate (Sarmah, 2018; OECD,

2022). Cu acestea, sistemele blockchain integrează o serie de funcționalități tehnologice dezvoltate înaintea verificării viabilității sale prin punerea pentru prima dată în practică (criptomoneda Bitcoin, în 2008). În primul rând este vorba despre contribuția echipei formate din criptograful Stuart Haber și fizicianul Scott Stornetta și, ulterior, alături de aceștia, a lui Dave Bayer, din 1991-1992, care au gândit pentru prima dată securizarea documentelor în spațiul digital prin atribuirea de *marcaje de timp (timestamp)*, astfel încât acestea să devină imuabile și asupra lor să nu poată fi operate modificări (Sarmah, 2018). Modelul lor integra, de asemenea, așa-numitul arbore Merkle (Ralph Merkle, 1979), un mod specific de a organiza datele, prin atribuirea de *hash-uri criptografice* acestora, astfel încât ele să poată fi mai ușor de căutat și verificat. În al doilea rând, potrivit anumitor specialiști, un tip de protocol asemănător blockchain-ului de astăzi a fost dezvoltat de criptograful american David Chaum (1982), care propunea utilizarea unui sistem distribuit pentru stabilirea încrederii, cu ajutorul criptografiei, în „grupurile reciproc suspicioase” (Sherman și alții, 2018).

O reprezentare grafică a modului în care tehnologia blockchain funcționează, luând ca exemplu cazul monedelor digitale, este redată în figura de mai jos.

Figura 1. Funcționarea tehnologiei blockchain, în cazul monedelor digitale



Sursa: după Moreland (2022).

Toate elementele de construcție ale tehnologiei blockchain, prezentate anterior, îi conferă o serie de *proprietăți* acesteia, făcând-o diferită de alte tipuri de baze de date. Aceste proprietăți, relevate în Tabelul 1, stau la baza potențialului semnificativ de „schimbare” pe care blockchain-ul îl are în sectoarele în care este aplicat.

Tabelul 1. Proprietăți ale tehnologiei blockchain

Proprietăți	Observații
1. Descentralizare	<ul style="list-style-type: none"> Este determinată de funcționarea ca registru distribuit, care implică verificarea și luarea deciziei privind datele care să fie înscrise în sistem (adăugate lanțului de blocuri) pe baza unor reguli dinainte stabilite, prin mecanisme de consens, de către toți membrii rețelei („nodurilor”). Această particularitate, în sens practic, face ca într-un blockchain tranzacțiile/schimburile de date să poată fi realizate fără existența unei autorități centrale, fără intermediari. Astfel, într-un blockchain, este creat un alt tip de încredere între participanți, unul automatizat, fiind eliminat factorul uman în verificarea și procesarea tranzacțiilor, precum și riscurile asociate acestuia;
2. Transparență	<ul style="list-style-type: none"> Într-un blockchain nerestricționat (blockchain public), ca sistem distribuit, în principiu, toate înregistrările pot fi accesate și verificate oricând, de orice persoană (acestea pot utiliza aplicații specifice, denumite „exploratori de blocuri”). De asemenea, datele înregistrate într-un blockchain sunt „urmăribile”, în sensul în care poate fi verificat parcursul acestora în urma tranzacțiilor;
3. Securitatea datelor	<ul style="list-style-type: none"> Este asigurată de faptul că, într-un blockchain, datorită <i>marcajelor de timp</i> asociate blocurilor, înregistrările nu pot fi șterse sau modificate fără acceptul tuturor „nodurilor”. În plus, utilizând <i>chei criptografice</i> pentru semnarea tranzacțiilor, un blockchain este sigur la atacuri cibernetice, fiind imposibilă implicarea în mod fraudulos, în operațiuni, a unor terți;
4. Imuabilitate	<ul style="list-style-type: none"> Se referă, așa cum am menționat anterior, la faptul că într-un blockchain, odată înregistrate, datele nu pot fi șterse sau modificate, în mod individual, fără consensul majorității membrilor rețelei. Tehnic vorbind, aceasta este posibilă datorită „legării” datelor în sistem cu ajutorul <i>hash-urilor criptografice</i> asociate lor. Un efect îl reprezintă faptul că nu se pot face modificări în istoricul tranzacțiilor;
5. Automatizare	<ul style="list-style-type: none"> Rezultă din faptul că tehnologia blockchain este, tehnic vorbind, un software, neimplicând interacțiunea umană, care poate sta la baza unor diferite aplicații, funcționând automat (contracte inteligente etc.);
6. Stocare	<ul style="list-style-type: none"> un sistem blockchain funcționează similar unei baze de date, putând fi utilizat ca mijloc pentru stocarea datelor;

Sursa: realizat de autor.

Un aspect particular, care îi conferă un caracter de noutate și deschide calea unor multiple utilizări ale tehnologiei blockchain, este faptul că rezolvă problema *dublei cheltuiiri*. Dacă avem în vedere domeniul plăților, *dubla cheltuire* este o problemă de „proprietate” a banilor și, din punct de vedere tehnic, se referă la situația în care o aceeași unitate monetară poate fi cheltuită de un singur deținător de mai multe ori (OECD, 2022). În cazul utilizării numerarului, o astfel de situație este puțin probabilă, deoarece în momentul realizării tranzacției părțile implicate pot face în mod direct verificări asupra acestuia. În privința plăților electronice, cele centralizate, de exemplu, evitarea *dublei cheltuiiri* se realizează prin apelul la intermediari, părți terțe care au rolul de a verifica schimbul și de a asigura „compensarea contrapartidelor”. Toate aceste variante (care, potrivit literaturii de specialitate, implică *un singur punct de eșec*), sunt relativ riscante dacă avem în vedere impactul lor potențial, deoarece o eroare în stabilirea încrederii și executarea tranzacției (făcută de intermediar, de exemplu) poate determina pierderi afectând părțile implicate. Din acest punct de vedere, tranzacțiile cu monede descentralizate (precum criptomonede), care circulă în mod direct (P2P), fără intermediari, pot fi considerate mai sigure. Totuși, până la blockchain, acestea nu au fost posibile, existând puține soluții tehnice viabile care să rezolve *dubla cheltuire* și să le asigure funcționarea. Fiind stocate pe dispozitive digitale sub formă de date electronice, acestea puteau fi replicate, multiplicat la infinit (și nu „transferate”), banii cheltuiți fiind înregistrați atât în contul beneficiarului cât și al plătitorului (Dijmărescu și alții, 2022). De asemenea, fiind reprezentate în format digital, acestea puteau fi ușor supuse atacurilor hackerilor, care puteau utiliza diferite metode, precum cea a inversării tranzacțiilor (OECD, 2022). Apariția tehnologiei blockchain a rezolvat aceste probleme prin introducerea mecanismelor de consens (*proof-of-work*, *proof-of-stake*, *proof-of-authority* ș.a.), în contextul cărora, pentru ca tranzacțiile să fie executate, este necesară punerea de acord a membrilor rețelei, la nivel de „noduri”, fiind implicați mai mulți „verificatori”. Când validează o tranzacție, pentru ca ea să fie înregistrată într-un sistem blockchain, aceștia o

compară, printre altele, cu „operațiunile” anterioare, ceea ce asigură o punere în acord cu realitatea înscrierii sale. Semnificația rezolvării problemei *dublei cheltuiiri* de către blockchain este una importantă deoarece, dincolo de domeniul plăților, au devenit posibile o multitudine de alte cazuri de utilizare, precum vânzările de bunuri non-fungibile (NFT), transferul titlurilor de proprietate, certificarea autenticității documentelor etc. În contextul celor de mai sus, dintr-un punct de vedere particular, tehnologia blockchain este văzută, astfel, și ca introducând o etapă nouă în utilizarea Internetului. Dacă în prima perioadă a sa, Internetul facilita transmiterea de informații la distanță, oriunde în lume, odată cu blockchain-ul acesta ar urma să deschidă calea schimburilor de valoare (monede digitale ș.a.) și a altor activități ce implică existența unor mecanisme de încredere (schimburile de documente, certificarea autenticității acestora). Toate acestea se pot realiza fără intermediari, automatizat, în condiții de securitate, ceea ce nu era posibil anterior (Swan și Filippi, 2017).

Prima și cea mai cunoscută aplicație a tehnologiei blockchain o reprezintă monedele digitale private. În cazul lor, pe baza principiilor de funcționare descrise mai sus, blockchain-ul permitea pentru prima dată existența și transferul direct de monedă digitală, de la persoană la persoană, cu o serie de beneficii, printre care se regăseau economia de timp și costurile mai mici. În plus, funcționând descentralizat, acestea făceau posibilă „teza” pe care creatorul Bitcoin, Satoshi Nakamoto, o introducea, aceea referitoare la necesitatea înlocuirii sistemului financiar bazat pe intermediari cu rețele descentralizate (Dijmărescu și alții, 2022). Alte cazuri de utilizare a tehnologiei blockchain au fost dezvoltate ulterior în legătură cu *contractele inteligente* (programe software care permit executarea unor operațiuni în mod automat), cu rezolvarea *problemelor de încredere* în furnizarea de servicii de către autoritățile publice¹ ș.a. Din punctul de vedere al acestora, sintetizând, Swan (2018)

¹ În noiembrie 2020 existau 229 de posibile cazuri de utilizare a tehnologiei blockchain în sectorul public. Totuși, în aceeași perioadă numărul proiectelor

identifică trei etape în evoluția blockchain-ului, după cum urmează: a) utilizarea în domeniul plăților digitale și al criptomonedelor (*blockchain 1.0*); b) utilizarea în strânsă legătură cu *contractele inteligente* (permițând transferul automatizat de valori – acțiuni, obligațiuni, credite, împrumuturi ipotecare, titluri de proprietate) (*blockchain 2.0*); respectiv c) utilizarea, într-un sens mai larg, în strânsă legătură cu administrația publică, domeniul sănătății, știință, artă și cultură (*blockchain 3.0*).

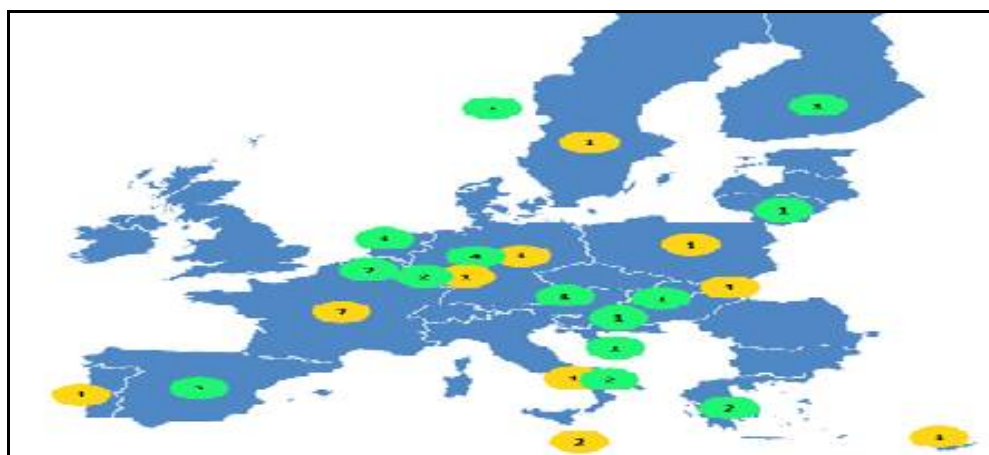
2. Obiective și aplicații ale EBSI

EBSI (European Blockchain Services Infrastructure) este un proiect de anvergură, primul de acest tip din Uniunea Europeană și printre puținele din lume, care își propune să dea valoare tehnologiei blockchain prin utilizarea în sectorul administrației publice. Ceea ce se vizează cu aceasta, este „mutarea” pe blockchain a serviciilor publice pentru cetățeni, firme și unele unități ale administrației, în spațiul comunitar și în țărilor asociate. Prin intermediul său, UE și partenerii săi, recunoscând potențialul acestei tehnologii, urmăresc construirea unei infrastructuri specifice, care să poată să „găzduiască” aplicații pentru multiple cazuri de utilizare, din domenii variate, atât ale administrațiilor centrale (în primă fază) cât și ale unor companii din sectorul privat (ulterior). Un prim pas în punerea în aplicare a proiectului l-a reprezentat semnarea declarației privind crearea *Parteneriatului European Blockchain (EBP)*, în aprilie 2018, de către 21 dintre statele membre UE și Norvegia, prin care acestea se angajau să depună eforturi împreună, coordonat, pentru dezvoltarea sa (European Commission, 2018). Lor li s-au alăturat și altele, din *EBP* făcând parte, în prezent, 30 de țări semnatare. Totuși, este de menționat, într-un sens mai larg, crearea *EBSI* se încadrează în linia unor alte măsuri privind transformarea digitală a serviciilor publice

implementate era încă unul limitat, de numai 30 de cazuri de utilizare efectivă (Valdavidă și alții, 2021).

în UE. Astfel, în 2017 era semnată, de către țările UE și AELS, *declarația de la Tallin* privind *e-Government-ul*, care „seta” ca prioritate dezvoltarea serviciilor digitale în administrația publică europeană și încuraja pentru aceasta schimbul de practici între țări privind, printre alte tehnologii, blockchain-ul (European Commission, 2017). De asemenea, în februarie 2018, era înființat *EU Observatory and Forum* care crea cadrul formal pentru discutarea modului în care aveau să fie luate și implementate deciziile cu privire la *EBSI*.

Figura 2. Rețeaua de „noduri” a EBSI, în 2022



Sursa: EBSI4BE (2022).

Din punct de vedere practic, în strânsă legătură cu funcționarea tehnologiei, *EBSI* ar urma să fie configurată ca o rețea de „noduri” distribuite între statele participante la proiect. În prezent, potrivit modelului avut în vedere, gestionarea acestora este realizată în comun, atât de Comisia Europeană cât și de statele membre, la nivelul celor din urmă funcționând așa-numiții *operatori de „noduri”* (European Commission, 2022b). La finalul anului 2022 existau 38 astfel de „noduri” la nivelul țărilor membre și a altor parteneri incluși în proiect. În raport cu funcționalitățile blockchain-ului, în general, la nivelul

fiecărui „nod” vor putea fi inițiate, validate și transmise în rețea, pe fluxurile specifice, „tranzacții”, care sunt înregistrate în blockchain-ul comun (European Commission, 2022a). Pentru verificarea și înscrierea în sistem a „tranzacțiilor” va fi utilizat mecanismul de consens *proof-of-authority* (PoA), care implică existența unor *validatori* (conturi speciale care necesită anterior aprobare), pretabil în utilizarea pentru servicii publice, sector în care încrederea este esențială. De asemenea, la nivelul „nodurilor” vor fi păstrate copiile conținând toate înscrierile în registrul EBSI. Dincolo de această construcție, potrivit informațiilor disponibile până în prezent, EBSI va integra o serie de caracteristici proprii, cu un spectru cât mai larg, menite să o facă flexibilă, potrivită pentru o varietate de cazuri de utilizare, și care să o pună în acord cu legislația UE (de exemplu regulamentul *eIDAS* privind semnătura electronică, *GDPR* etc.), respectiv cu principiile și valorile acesteia, așa cum sunt prezentate în Tabelul 2.

Tabelul 2. Principiile care stau la baza arhitecturii EBSI

Principiu	Descriere
Public/Cu permisiune	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Acces permis firmelor și cetățenilor în urma verificării identității și autorizării, pentru utilizările în care aceștia sunt parte. Accesul permis doar autorităților guvernamentale pentru celelalte cazuri de utilizare;
Descentralizare	<ul style="list-style-type: none"> ▪ La nivelul fiecărui stat participant poate exista un singur „nod” sau mai multe seturi de „noduri”;
Scalabilitate	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Capacitate de a suporta un număr ridicat de acțiuni (tranzacții) și un număr cât mai ridicat de „noduri”;
Software open source	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Licență fără drepturi de autor, utilizabilă public, de oricine;
Sustenabilitate	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Stabilirea consensului, la nivel de „noduri”, prin mecanisme care nu implică un consum ridicat de energie (PoA – proof-of-authority);
Interoperabilitate	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Utilizarea de elemente tehnice standard, pentru a putea lucra împreună cu alte aplicații și sisteme și a face posibil schimbul de informații;

Sursa: autor, după Emilio Davila (2020).

Ca urmare a înființării *EBP*, de la crearea inițiativei în 2018, până în prezent, au fost implementate 2 versiuni ale *EBSI* (*v1.00* și *v2.00*) și s-a propus un prim set de astfel de cazuri de utilizare specifice. Finanțarea inițială a proiectului s-a realizat prin *Facilitatea pentru Conectarea Europei* (*Connecting Europe Facility – CEF*), iar din 2021 fondurile pentru *EBSI* sunt asigurate prin *Programul Europa Digitală* (*DIGITAL*). În perioada 2019-2020 au fost cheltuiți peste 4 milioane de euro pentru implementarea primei faze a acestuia (*CEF Digital Connecting Europe, 2020*). În cadrul *DIGITAL*, au fost alocate 38 milioane de euro pentru perioada 2021-2022 (Valdavidă și alții, 2021).

În contextul celor de mai sus, așa cum se arată în documentele date publicității de autoritățile europene, ceea ce urmărește UE cu acest proiect este să dezvolte un cadru pentru utilizarea blockchain-ului, care să integreze multiple planuri, și care, în perspectivă, să îi asigure acesteia „rolul de lider” în domeniu la nivel mondial. În prezent, potrivit *Strategiei blockchain* (European Commission, 2022c), Comisia Europeană „lucrează” la o serie de aspecte conexe *EBSI*, precum: a) reglementarea criptomonedelor (este vizată încurajarea inovației și, concomitent, reducerea riscurilor); b) stimularea cercetării și inovării în domeniul blockchain (granturi – Horizon 2020/Horizon Europe; investiții – Fondul pentru Inteligență Artificială și Blockchain); c) utilizarea tehnologiei blockchain în proiectele privind atingerea țintelor de dezvoltare durabilă și reducerea emisiilor de carbon; d) dezvoltarea de standarde în domeniul blockchain; e) formarea și/sau pregătirea de specialiști cu competențe în domeniul blockchain; f) implicarea în dezvoltarea acestui sector a mediului privat (*The International Association of Trusted Blockchain Applications – INATBA, EU Observatory and Forum*) (European Commission, 2022c). Dincolo de acest aspect, prin *EBSI*, UE intenționează să își dezvolte propriul model în utilizarea tehnologiei blockchain în administrația publică, care să fie în acord cu legislația comunitară și cu principiile și valorile pe care le împărtășesc statele membre. În acest sens, în UE, infrastructura *EBSI*

va fi construită astfel încât să corespundă cu obiectivele sale de mediu, protecție a datelor, introducere a identității digitale, protecție cibernetică și interoperabilitate (European Commission, 2022c).

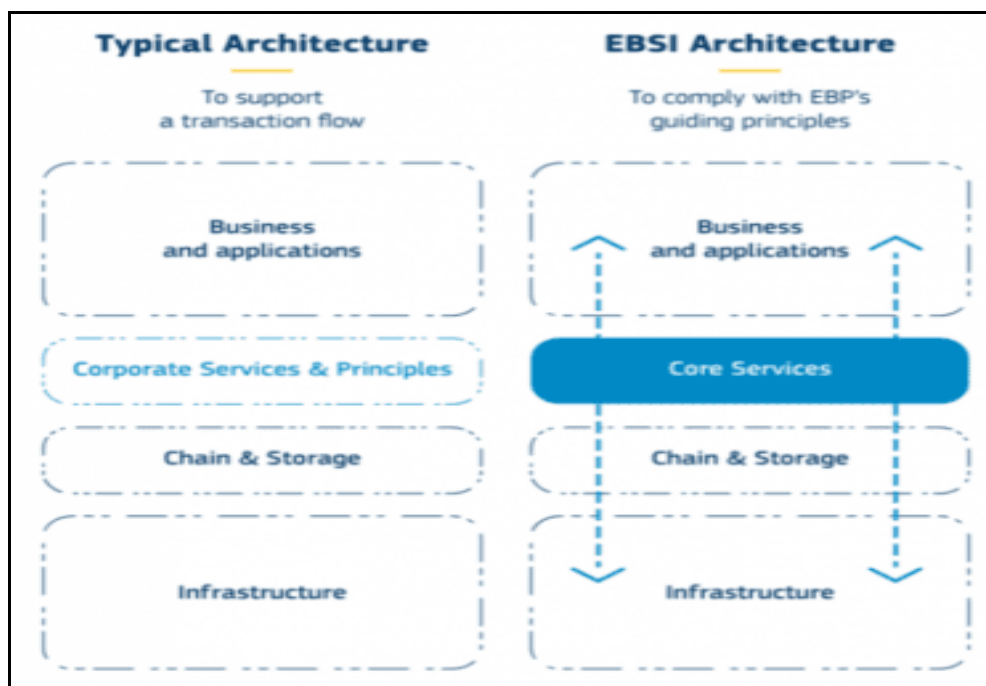
Mai concret, *EBP*, prin *EBSI*, va conecta toate statele participante la proiect, pentru a înlătura fragmentarea în utilizarea blockchain-ului în rândul lor și pentru ca acestea să poată schimba informații și documente transfrontalier, cu toate avantajele pe care le oferă această tehnologie. În aceste condiții, cetățenii și firmele din statele care participă la inițiativă vor putea beneficia de aceleași tipuri de servicii publice, în mod nediferențiat, nediscriminatoriu, indiferent de țara în care se află. Dincolo de acest aspect, crearea *EBSI* și intrarea acestuia în etapa de producție va însemna un pas înainte în digitalizarea serviciilor administrației publice din aceste țări. Astfel, în sistemul *EBSI* vor putea fi înregistrate două categorii de date: a) unele ale publicului, în relația cu cetățeanul, firmele etc.; b) altele la care vor avea acces doar autoritățile guvernamentale, în raport cu responsabilitățile acestora (Valdavidă și alții, 2021).

Din perspectivă tehnică, *EBSI* va dispune de o arhitectură proprie, care se va subscrie „regulilor” blockchain-ului, dar care îi va conferi flexibilitate și capacitatea de a susține multiple tipuri de aplicații în practică, „răspunzând” unei multitudini de cazuri de utilizare. Într-o prezentare simplificată, potrivit informațiilor disponibile până în prezent, aceasta va fi configurată la nivelul fiecărui „nod” pe 3 straturi, după cum urmează (potrivit CEF Digital Connecting Europe, 2022):

- *Stratul de bază* – cuprinde infrastructura, conexiunile dintre „noduri”, blockchain-ul în sine și protocoalele care permit stocarea datelor;
- *Stratul de servicii de bază* – integrează interfețe API care permit comunicarea cu dezvoltatorii de aplicații și face posibile aplicațiile pentru cazurile de utilizare selectate;

- *Stratul privind aplicațiile* – integrează funcționalitățile EBSI, în funcție de cazurile de utilizare specifice.

Figura 3. Structura arhitecturii EBSI



Sursa: CEF Digital Connecting Europe (2022).

În 2020, în etapa inițială a proiectului, au fost alese, în urma consultărilor cu mediul de afaceri și cu cel academic, în cadrul *European Observatory & Forum*, la propunere statelor membre, pentru EBSI, 4 cazuri de utilizare: (a) legalizarea documentelor (notarizarea); (b) certificarea documentelor de studii; (c) identitatea autosuverană europeană (ESSIF); (d) partajarea datelor de încredere. Un criteriu în alegerea acestor utilizări l-a reprezentat gradul de complexitate al lor, EBP implementând tehnologia blockchain mai întâi în contextul unor situații relativ simple, astfel încât utilizatorii să se acomodeze cu modul de funcționare al acestora, dificultatea utilizărilor urmând

să sporească progresiv ulterior. Toate cele 4 cazuri inițiale vor fi descrise în cele ce urmează²:

- (a) **Legalizarea documentelor (notarizarea).** Activitatea de notarizare implică identificarea și verificarea din perspectiva autenticității, certificarea și înregistrarea în evidențe a documentelor, ca formă de protecție împotriva fraudei (Medium, 2018). Astfel de documente pot fi contracte, documente aferente creditelor, acorduri privind garanțiile, declarații pe proprie răspundere, împuterniciri etc. În acest proces, notarul identifică părțile semnatare și se asigură că acestea decid să acționeze conștient și de bunăvoie. Acesta confirmă astfel că fiecare document este pus în acord cu legea. În acest caz, blockchain-ul *EBSI*, poate „prelua” și realiza în mod automat activitățile specifice notarului, în UE și în țările partenere, aducând totodată o serie de avantaje în utilizare. Notarizarea prin blockchain-ul *EBSI* nu implică interacțiune față în față, putându-se înfăptui de la distanță, transfrontalier, determină economie de timp și de bani și poate contribui la diminuarea unor riscuri care sunt proprii implicării notarului uman (lipsa semnatarilor, neidentificarea corectă a acestora etc.) (Finance Feeds, 2021). În plus, tehnologia blockchain, în notarizare, poate, cu ajutorul *marcajelor de timp (timestamp)*, să asigure „urmărirea” documentelor în țările *EBSI*, astfel încât să poată fi verificat circuitul lor. Nu în ultimul rând, faptul că *EBSI* funcționează ca un tip de bază de date permite înlocuirea ținerii evidenței documentelor verificate în registrele fizice, cu cea în registrul distribuit. Modelul de funcționare ar urma să fie similar oricărei tranzacții. Din punct de vedere practic, documentul pentru care se dorește verificarea autenticității este încărcat în aplicația găzduită de *EBSI* prin intermediul

² Am descris aceste 4 cazuri de utilizare într-o perspectivă teoretică, generală, având în vedere că multe dintre specificațiile acestora încă nu sunt definite.

unui portofel digital. Acestuia i se atribuie o semnătură criptografică (un *hash*). Cu această semnătură, în vederea verificării, și cu atribuirea unui *marcaj de timp* (*timestamp*), se inițiază o tranzacție care, validată prin mecanismul de consens *PoA*, va fi adăugată, cu datele de identificare aferente, care constituie chei de verificare a documentelor, în blockchain-ul comun.

- (b) Certificarea documentelor de studii.** Acest caz de utilizare poate determina evitarea situațiilor în care există diplome și/sau calificări false sau neconforme. De regulă, în varianta tradițională, certificarea diplomelor se realizează prin comunicarea directă cu instituția eliberatoare și obținerea unei confirmări de la aceasta privind autenticitatea lor. Acest mecanism poate fi anevoios în contextul în care cele două părți implicate sunt la distanță, și implică un consum ridicat de timp și de bani. În plus, pot exista situații în care unitatea care a eliberat documentul de studii nu mai există iar certificarea nu mai este posibilă. Tehnologia blockchain a *EBSI* va putea să automatizeze acest proces și să ofere un nivel de încredere ridicat, cu costuri minime. Certificarea unei diplome în acest fel va putea fi realizată indiferent de țara/țările *EBP* în care se află posesorul acesteia și instituția solicitantă. Un exemplu poate fi cazul unui student, absolvent de studii de licență la o universitate din România, care intenționează să aplice pentru studii de masterat/doctorat într-o altă țară din UE, pentru care este necesară verificarea documentelor de studii din țara de origine. Acesta va putea să încarce cu ușurință diplomele în portofelul său digital și le va putea partaja, sub formă de „tranzacție” inițiată și aprobată în blockchain-ul *EBSI*, căreia îi este atribuit un *hash criptografic*, în vederea verificării, cu instituția care dorește aceasta.

(c) **Identitatea auto-suverană europeană.** Este un caz de utilizare selectat pentru implementare în contextul adoptării de către Comisia Europeană a *Cadrului privind Identitatea auto-suverană-europeană (The European Self-Sovereign Identity Framework – ESSIF)* (De Meijer, 2021). Identitatea auto-suverană, în sensul *ESSIF*, este un concept complex, care privește individul dincolo de informațiile generale cu care acesta poate fi identificat, într-un sens mai larg, ca sumă de caracteristici ale sale (Medium, 2020). În modul în care se stabilește aceasta, în prezent, în „lumea fizică”, identitatea individului este controlată de către diferitele instituții (datele cu care se identifică la locul de muncă, la școală etc.) sau ecosisteme (datele de autentificare pe diferitele platforme online) care o furnizează și nu de către acesta (Medium, 2020). Blockchain-ul *EBSI* are capacitatea să introducă o schimbare din acest punct de vedere, astfel încât utilizatorul să fie unicul deținător al datelor sale personale, pe care să le poată folosi unde și cum dorește, în cazuri specifice, acestea fiind recunoscute transfrontalier. În rândul acestor utilizatori, pentru care *identitatea auto-suverană europeană* va fi disponibilă pe blockchain-ul *EBSI*, vor putea fi încadrați atât indivizi persoane fizice cât și firme, instituții publice și alte categorii de „entități”. Printre situațiile în care *identitatea auto-suverană-europeană* bazată pe blockchain va putea fi utilizată astfel, se pot regăsi certificarea documentelor de studii, contractarea creditelor, identificarea și/sau confirmarea vârstei pe platformele online ș.a. În UE, un proiect similar, care făcea posibil schimbul de date privind identitatea, între țări, urmărind conectarea infrastructurilor *eID (identificare electronică)* existente, a fost lansat în 2008 (STORK). Dezvoltarea unei aplicații pe blockchain-ul *EBSI* pentru *identitatea auto-suverană-europeană*, ar aduce eliminarea așa-numiților furnizori de identitate, funcționând ca intermediari, care erau necesari în cazul STORK. Eliminarea intermediarilor din procesul de verificare a identității, va însemna, de asemenea, reducerea riscurilor legate de furtul de

identitate și introducerea de flexibilitate în utilizare. Un alt avantaj al utilizării blockchain-ului *EBSI* ar deriva din faptul că, din motive de securitate, pe acesta se va stoca doar un *identificator descentralizat (DID)* privind informațiile și nu datele personale în sine. Integrarea *identității auto-suverane* în cadrul *EBSI* ar însemna aducerea sub același standard de funcționare a mai multe regulamente în domeniu, privind semnătura electronică, identitatea digitală, existente în UE.

- (d) Partajarea datelor de încredere.** Potrivit informațiilor cunoscute până acum, aceasta va face posibil schimbul transfrontalier, în condiții de siguranță, a datelor între autoritățile din cadrul UE. Aceste date vor viza TVA specific importurilor ș.a. (potrivit De Meijer, 2021).

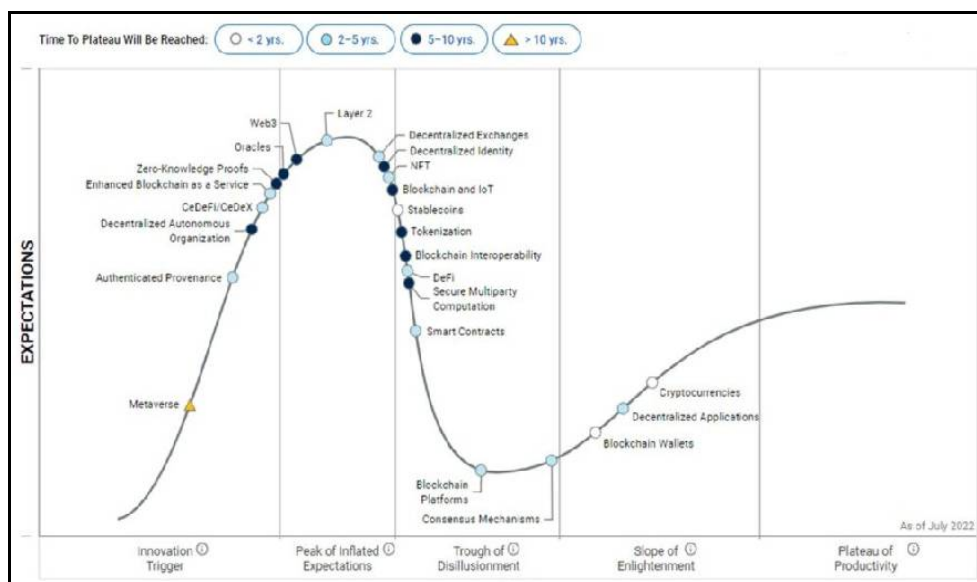
În prezent, în afara celor prezentate anterior, există alte trei astfel de cazuri de utilizare în pregătire. Acestea sunt: (i) pașaportul de securitate socială; (ii) soluționarea, între țări, a cererilor de azil; (iii) finanțarea IMM-urilor.

3. Implicații ale *EBSI* în Uniunea Europeană

În literatura de specialitate se relevă mai mulți factori care favorizează adoptarea tehnologiilor în sectorul privat și/sau public. Dintre cei cu privire la blockchain, în contextul analizei de față, al *EBSI*, se evidențiază, în primul rând, *avantajele directe* pe care le poate aduce utilizatorilor și câștigurile UE rezultând din *contextul favorabil* implementării unui astfel de proiect (Lustenberg și alții, 2021). În privința *avantajelor*, trebuie menționat faptul că blockchain-ul poate fi mai eficient și mai ieftin decât alte tehnologii sau decât mijloacele non-digitale în furnizarea de anumite servicii. O caracteristică a acestuia, în anumite domenii, este că are capacitatea de a îmbunătăți procesele existente (și nu de a le înlocui). Prin aceasta, după cum remarcă Swan și Filippi (2017) blockchain-ul intră în categoria tehnologiilor care se pot

comporta ca „*un cal mai bun*” („*a better horse*”) și nu neapărat ca „*o mașină nouă*” („*a new car*”), introducând activități/ funcționalități care nu existau anterior. Dincolo de acestea, referitor la câștigurile UE rezultând din *contextul favorabil* pentru implementarea EBSI, având în vedere ciclul adoptării inovațiilor, este de așteptat ca, așa cum relevă Figura 4, într-un termen de 2-5 ani utilizarea blockchain-ului în domeniul serviciilor să își epuizeze etapa inițială de „încercări” și de aplicări în proiecte neviabile și să intre într-o perioadă în care aceasta oferă rezultate, soluții practice, și în care este adoptată pe scară largă. Realizarea timpurie a EBSI, ca proiect de asemenea anvergură, înaintea valului prefigurată de aplicări ale blockchain-ului pentru servicii publice, ar putea să îi confere Uniunii Europene un avantaj competitiv pe termen lung, care ar rezulta din experiența acumulată în proiectarea și dezvoltarea de cazuri de utilizare pentru sisteme blockchain, din obișnuirea mai din timp a utilizatorilor cu modul de funcționare al lor etc.

Figura 4. Etape de evoluție a tehnologiei blockchain, pe cazuri de utilizare, în 2022



Sursa: Litan (2022).

Principalii beneficiari ai unor astfel de îmbunătățiri aduse de tehnologia blockchain, în contextul *EBSI*, urmează a fi atât *cetățenii* și *firmele* cât și *administrația publică*. În ceea ce privește *cetățenii și firmele*, pentru aceștia tehnologia blockchain a *EBSI* va introduce un mod diferit în care vor colabora cu instituțiile (sau furnizorii privați de servicii, după ce aplicațiile lor vor fi permise în cadrul *EBSI*), în care vor putea schimba informațiile și în care vor putea beneficia de serviciile publice. Aceștia vor putea să acceseze serviciile publice de la distanță, vor dispune de o calitate mai bună a acestora, și vor avea un control sporit asupra datelor personale. Putând să aibă acces la astfel de servicii prin dispozitive mobile, cu ajutorul portofelelor digitale, în lipsa prezenței fizice, *cetățenii* vor beneficia de o mai bună mobilitate în UE, având posibilitatea de a locui, a munci, a studia și/sau a călători oriunde în țările membre. În cazul *firmelor*, acestea vor putea să își deschidă afaceri sau pur și simplu să se relocheze oriunde în afara țării de origine. Din punctul de vedere al *administrației publice*, *EBSI* va însemna în primul rând digitalizarea activităților. Astfel, ca mediu de stocare nou, blockchain-ul *EBSI* va permite înregistrarea datelor și a informațiilor privind „tranzacțiile” în registrul digital, descentralizat, înlocuind înscrierea lor în bazele de date tradiționale, centralizate, deci mai puțin sigure, sau pe suport de hârtie. În plus, aceasta va permite automatizarea proceselor, a verificării și certificării informațiilor, păstrarea integrității și creșterea securității datelor. Cu aceasta, *EBSI* ar urma să vină în completarea măsurile privind *e-Government-ul*, cuprinse în planul pentru realizarea *Pieței unice digitale*. Similar *EBSI*, aceste măsuri urmăresc integrarea tehnologiilor digitale (alte tehnologii decât blockchain-ul, precum cloud computing-ul, inteligența artificială, Internet of Things) în furnizarea de servicii publice, conexând și consolidând infrastructurile deja existente în statele membre ale UE, utilizarea lor într-o serie de activități precum achizițiile publice, îmbunătățirea accesului la astfel de servicii a cetățenilor și a firmelor, integrarea principiului „o singură dată”, potrivit căruia informațiile personale

înregistrate în sistem ar trebui reutilizate de instituții (Comisia Europeană, 2015).

Toate acestea se vor concretiza în eficiență mai ridicată, mai puțin timp pierdut și, în urma devenirii irelevante a intermediarilor, costuri mai mici, creșterea încrederii în serviciile oferite la nivel de instituții și de operatori privați. Pentru a releva o măsură a capacității sale, din acest punct de vedere, rețeaua blockchain a *EBSI* ar urma să poată procesa până la 15 miliarde de tranzacții pe minut, fiind una dintre cele mai performante la nivel mondial. Pentru comparație, în prezent, numai proiectul *TechPay* (care are de asemenea un mecanism de consens *PoA*) are o capacitate mai ridicată, de 18 miliarde de tranzacții pe minut (Analytics Insight, 2022). La rândul lor, Ethereum are o capacitate de 1.500 de tranzacții pe minut procesate, iar Bitcoin de 420 de tranzacții.

În afara celor de mai sus, trebuie menționat faptul că există o *compatibilitate* între tehnologia blockchain în sine și funcționarea UE ca entitate, cu obiective și politici proprii. Aceasta este dată, similar altor tehnologii, de natura sa „globală”, care îi permite să funcționeze fără a ține cont de granițe, jurisdicții, sau cadre de reglementare specifice, precum și de caracterul distribuit, între „noduri”, la nivelul statelor membre. În acest context, *EBSI* va fi un instrument care va facilita atingerea de către UE a obiectivelor prevăzute în Tratat și le va susține pe autoritățile sale în aplicarea politicilor. Așa cum am arătat, *EBSI* va fi un factor de stimulare a mobilității cetățenilor și firmelor în UE (prin aplicațiile implementate, descrise la punctul 2, de exemplu), dar va contribui și la intensificarea activităților economice și comerciale în cadrul *Pieței unice* și se va constitui ca vector al unei mai profunde integrări în domeniile în care va fi utilizată. Activitățile economice s-ar putea întehi, în general, în contextul *EBSI*, de exemplu, prin adoptarea unor mijloace de decontare sau de plată descentralizate care ar putea înlocui soluțiile tradiționale și ar determina pentru firme atât reducerea timpului

pierdut cu tranzacțiile cât și diminuarea costurilor. În planul comerțului blockchain-ul *EBSI* va putea sta la baza digitalizării și automatizării unei multitudini de procese, vizând finanțarea comerțului, vama, lanțurile de aprovizionare, asigurarea mărfurilor, transport și logistică³ etc. Profitându-se de sistemul de încredere oferit, astfel, prin blockchain vor putea fi realizate schimburile de documente de comerț, verificarea provenienței mărfurilor, urmărirea în timp real a acestora. În plus, pentru actorii privați, în contextul în care aceștia vor putea utiliza infrastructura *EBSI*, tehnologia blockchain va putea sta la baza unor noi modele de afaceri, ceea ce le deschide noi oportunități în spațiul comunitar, contribuind la realizarea de noi investiții, crearea de noi locuri de muncă ș.a.m.d.

³ Potrivit Organizației Mondiale a Comerțului, în prezent există 44 de potențiale utilizări ale tehnologiei blockchain în domeniul comerțului (OECD, 2022).

REFERINȚE BIBLIOGRAFICE

- Adarov, A. (2021), *Central, East and Southeast European Countries in the Global Value Chain Network*, Policy Notes and Reports 51, WIIW.
- Analytics Insight (2022), *World's First Blockchain with Real-Time Transactions, The Fastest to Ever Exist!*, disponibil la adresa: <https://www.analyticsinsight.net/worlds-first-blockchain-with-real-time-transactions-the-fastest-to-ever-exist/>.
- Ash, T. G. (2012), *The crisis of Europe-How the Union come together and why it is falling apart*, Foreign Affairs, October 2012, pag 9.
- Aussilloux, V., Benassy-Quéré, A., Fuest, C., Wolff, G. (2017), *Making the Best of EU's Single Market*, Notes du conseil d'analyse économique, Volume 38, Issue 2.
- Bach, L., Matt, M. (2005), *From Economic Foundations to S&T Policy Tools: a Comparative Analysis of the Dominant Paradigms*, în Llerena, P., Matt, M. (eds.), *Innovation Policy in a Knowledge-Based Economy: Theory and Practice*, Heidelberg: Springer, p. 17-46.
- Bahar, D. (2016), *Diversification or specialization: What is the path to growth and development?*, Global Economy and Development at the Brookings Institution.
- Baldwin, A., de Miro M. (2020), *Mitigating the COVID Economic Crisis: Act Fast and Do Whatever It Takes*, disponibil la adresa: <https://voxeu.org/content/mitigating-covid-economic-crisis-act-fast-and-do-whatever-it-takes>.
- Baldwin, R. (1989), *The growth effects of 1992*, Economic Policy, Vol. 9, pp. 247-282.
- Banca Mondială, www.worldbank.org.
- Banca Națională a României (2022), *Investițiile străine în România în 2021*, disponibil la adresa: <https://www.bnr.ro/PublicationDocuments.aspx?icid=9403>.

- Banca Națională a României (2022), *Raportul Euromonitor*, nr. 10, 11, secțiunea *România – Zona Euro MONITOR* disponibil la adresa: <https://www.bnro.ro/Romania---Zona-Euro-MONITOR--22672.aspx>.
- Banca Națională a României, disponibil la adresa: www.bnro.ro.
- Bank for International Settlement (2012), *Glossary of Bank for International Settlement*, OICV IOSCO, pages 8-9.
- Bartsch E., Bénassy-Quéré A., Corsetti G., Debrun X. (2020), *It's all in the Mix: How Monetary and Fiscal Policies Can Work or Fail Together*, Geneva Reports on the World Economy 23, ICMB and CEPR.
- BCE (2012), *Protocolul (nr. 4) privind statutul Sistemului European al Băncilor Centrale și al Băncii Centrale Europene*, Dispoziții instituționale, noiembrie, disponibil la: <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/ecbinstitutionalprovisions2012ro.pdf>.
- Beaupré, N., Louis, F. (2022), *Histoire mondiale du XXe siècle*, PUF.
- Bellamy, R., Kröger, S. (2021), *Countering Democratic Backsliding by EU Member States: Constitutional Pluralism and 'Value' Differentiated Integration*, *Swiss Political Science Review* 27(3): 619–636, disponibil la: <https://doi.org/10.1111/spsr.12448>.
- Bini-Smaghi L., Padoa-Schioppa T., Papadia F. (1994), *The transition to EMU in the Maastricht Treaty*, *Essays in International Finance*, No. 194, Princeton University.
- Blanchard, O., Leandro, Á, Zettelmeyer, J. (2021), *Redesigning EU Fiscal Rules: From Rules to Standards*, *PIIE Working Paper* 21-1, February.
- Blanchard O., Pisany-Ferry, J. (2022), *Fiscal support and monetary vigilance: Economic policy implications of the Russia Ukraine war for the European Union*, *Policy Brief*, the Peterson Institute for International Economics, April, disponibil la adresa: <https://www.piie.com/sites/default/files/documents/pb22-5.pdf>.
- Blanchard, O., Worf, M. (2022), *There's a tendency for markets to focus on the present and extrapolate it forever*, *FT interview*, 25 May, disponibil la adresa: <https://www.ft.com/content/e63dab63-bf41-4c43-b827-1b1736fc518d>.

- Bloom, N.A. (2019), *A Toolkit of Policies to Promote Innovation*, Journal of Economic Perspectives, Vol. 33 Issue 3, p. 163-184, disponibil la: <https://www.aeaweb.org/articles?id=10.1257/jep.33.3.163>.
- Bloomberg, www.bloomberg.com.
- Bloomberg (2022), *Company profile: Razor Group GmbH*, disponibil la adresa: <https://www.bloomberg.com/profile/company/1832381D:GR>.
- Богданова, М. Й., Парашкевова, Е. Б. (2017), *Интелигентна специализация в плановете документи за развитие на България*, Scientific Proceedings International Scientific Conference "High technologies. Business Society", 2017, year 1, Vol. II, pp. 221-224.
- Bolkestein, F., Gerken, L. (2007), *The EU Single Market: Free Markets, Protectionism and Excessive Regulation*, CEP Freiburg, disponibil la: https://www.cep.eu/fileadmin/user_upload/sop-cep.de/SOP/SOP-Press/Presse-Archiv/EU_Single_Market_by_Bolkestein_and_Gerken.pdf.
- Bonneau, V. (2020), *Digital Europe*, Montpellier: Institut de l'Audiovisuel et de Telecommunications en Europe (IDATE), disponibil la adresa: <https://www.proquest.com/books/digital-europe/docview/2447007593/se-2>.
- Bonneau, V. (2020), *Digital Leadership*, Montpellier: Institut de l'Audiovisuel et de Telecommunications en Europe (IDATE). Retrieved from <https://www.proquest.com/books/digital-leadership/docview/2447010117/se-2>;
- Boris, B. (2018), *Zone des Übergangs. Von Ende des Postkommunismus, Suhrkamp, Frankfurt am Main, 2009*, recenzată de Neda Genova, *The End of Post-Communism?*, Contradictions. A Journal for Critical Thought, vol.2, nr.2, 2018.
- Boston University (2021), *Gallagher Co-Authors Policy Brief on Consequences of IMF Surcharges*, in Boston University, Frederick S. Pardee, School of Global Studies, 2021, disponibil la adresa: <https://www.bu.edu/pardeeschool/2021/10/05/gallagher-co-authors-policy-brief-on-consequences-of-imf-surcharges/>.

- Bruegel (2022), *Enlarging and deepening: giving substance to the European Political Community*, Bruegel Policy Brief, disponibil la adresa: <https://www.bruegel.org/policy-brief/enlarging-and-deepening-giving-substance-european-political-community>.
- Brunnermeier, M., James, H., Landau, J. (2016), *The Euro and the Battle of Ideas*, Princeton University Press.
- Bublitz, E. (2018), *The European Single Market at 25*, Intereconomics.
- Bulmer, S., Burch M. (2005), *The Europeanization of UK Government: From Quiet Revolution to Explicit Step-Change?*, Public Administration, vol. 83, no. 4 – 861-90.
- Bursa de Valori București, disponibil la adresa: www.bvb.ro.
- Buti, M., Turrini, A. (2015), *Three Waves of Convergence. Can Eurozone Countries Start Growing Together Again?*, VOX CEPR's Policy Portal.
- C-370/12 – *Pringle împotriva Guvernului Irlandei și alții*, Hotărârea Curții (în plen), 27 noiembrie 2012, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/en/TXT/?uri=CELEX:62012CJ0370>.
- C-493/17, *Hotărârea Curții (Marea Cameră) din 11 decembrie 2018*, Weiss și alții, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/en/TXT/?uri=CELEX:62017CJ0493>
- Cabral, L., Haucap, J., Parker, G., Petropoulos, G., Valletti, T., Van Alstyne, M. (2021), *The EU Digital Markets Act*, Publications Office of the European Union, Luxembourg, disponibil la adresa: [doi:10.2760/139337](https://doi.org/10.2760/139337).
- Capello, R., Lenzi, C. (2013), *Territorial Patterns of Innovation and Economic Growth in European Regions*, Growth and Change, Volume 44, Issue 2, p.195-227, disponibil la adresa: <https://doi.org/10.1111/grow.12009>.
- Capie, F. (2002), *Can there be an International Lender-of-Last-Resort?*, International Finance, Volume 1, Issue 2, pages 311-325.
- Carstens, A. (2022), *Inflation is back, challenging central banks*, Speech on the occasion of the Bank Annual General Meeting, Basel, 26 June, disponibil la adresa: <https://www.bis.org/speeches/sp220626.pdf>.

- Castle, S. (2001), *Brussels Backs "Big Bang" Plan for 10 Nations*, The Independent, 29 June.
- CEF Digital Connecting Europe (2022), *EBSI. Experience the future with the European Blockchain Services Infrastructure (EBSI)*, disponibil la adresa: <https://ec.europa.eu/cefdigital/wiki/display/CEFDIGITAL/EBSI>.
- Cerna S. (2012), *Politica monetară*, Editura Academiei, București.
- Cerna S. (2020), *Elicopterul cu bani: un mijloc miraculos de relansare a economiei?*, disponibil la: <http://www.contributors.ro/economie/elicopterul-cu-bani-un-mijloc-miraculos-de-relansare-a-economiei/>.
- Chandar, V. (2022), *Megatrends: Engines of Transformation*, Morgan Stanley, disponibil la: https://www.morganstanley.com/Themes/megatrends-future-investment-trends?subscribed=true&dis=em_2022105_wm_5ideasarticle&et_mid=383109&et_mkid=&sfmc_id=142616188.
- Checchini, P., Catinat, M., Jacquemin, A. (1988), *The Benefits of a Single Market*, Wildwood House.
- Chen, Y. (2020), *Improving market performance in the digital economy*, China Economic Review, disponibil la adresa: doi.org/10.1016/j.chieco.2020.101482.
- Chivu, L. (2019), *The puzzle of industrial enterprises in Romania over a century: 1918-2017*, Working Papers, No. 191018, Romanian Academy, National Institute for Economic Research, Bucharest.
- Claeys, G., Darvas, Z., Leandro, A. (2016), *A proposal to revive the European fiscal framework*, Bruegel Policy Contribution, No. 7.
- Cleveland, P., Triolo, P, Simon, D. (2022), *Supply Chain Disruption: The U.S., China, Taiwan, and the Future Structure of the Global Semiconductor Industry*, The Center for Innovation Policy at Duke Law, conferință organizată în format online, 4 October 2022.
- Comisia Europeană (2015), *Comunicare a comisiei către Parlamentul European, Consiliu, Comitetul Economic și Social European și Comitetul Regiunilor. O strategie privind piața unică digitală pentru Europa*,

- disponibil la adresa: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/RO/TXT/PDF/?uri=CELEX:52015DC0192&from=EN>.
- Comisia Europeană (2019), *Comunicarea Comisiei către Parlamentul European, Consiliu, Banca Centrală Europeană, Comitetul Economic și Social European, Comitetul Regiunilor și Banca Europeană de Investiții – Strategia anuală pentru 2020 privind creșterea durabilă*, Bruxelles, 17 decembrie, COM(2019) 650 final.
- Comisia Europeană (2020a), *Comunicarea Comisiei către Parlamentul European, Consiliul European, Consiliu, Comitetul Economic și Social European și Comitetul Regiunilor – O nouă Strategie industrială pentru Europa*, Bruxelles, 10 martie, COM(2020) 102 final.
- Comisia Europeană (2020b), *Comunicarea Comisiei către Parlamentul European, Consiliu, Comitetul Economic și Social European și Comitetul Regiunilor – Conturarea viitorului digital al Europei*, Bruxelles, 19 februarie, COM(2020) 67 final.
- Comisia Europeană (2020c), *Pactul pentru competențe: mobilizarea tuturor partenerilor pentru a investi în competențe*, Comunicat de presă, 10 noiembrie, Bruxelles.
- Comisia Europeană (2020d), *Comunicarea Comisiei către Parlamentul European, Consiliu, Comitetul Economic și Social European și Comitetul Regiunilor privind realizarea Spațiului european al educației până în 2025*, Bruxelles, 30 septembrie, COM(2020) 625 final.
- Comisia Europeană (2021), *Propunere de Regulament al Parlamentului European și al Consiliului privind subvențiile străine care denaturează piața internă*, Bruxelles, 5 mai, COM(2021) 223 final.
- Comisia Europeană, disponibil la adresa: https://ec.europa.eu/info/index_en.
- Comisia Europeană (2021a), *The 2021 eu industrial r&d investment scoreboard*, disponibil la: <https://iri.jrc.ec.europa.eu/sites/default/files/contenttype/scoreboard/2021-12/EU%20RD%20Scoreboard%202021%20FINAL%20online.pdf>.
- Comisia Europeană (2021b), *The 2021 EU industrial R&D investment scoreboard*, Joint Research Centre, Publications Office of the

European Union, disponibil la adresa: <https://data.europa.eu/doi/10.2760/559391>.

Comisia Europeană (2022), *Al doilea raport anual privind examinarea investițiilor străine directe în Uniune*, Bruxelles, 1.9.2022, COM(2022) 433 final, RAPORT AL COMISIEI CĂTRE PARLAMENTUL EUROPEAN ȘI CONSILIU, {SWD(2022) 219 final}.

Comisia Europeană (2022a), *Annual Report on European SMEs 2021/22*, disponibil la adresa: https://www.ggb.gr/sites/default/files/basic-page-files/SME%20AR%202021_22_Final%20Report%20%282%29.pdf.

Comisia Europeană (2022b), *Science, research and innovation performance of the EU 2022 – Building a sustainable future in uncertain times*, disponibil la adresa: https://ec.europa.eu/info/sites/default/files/srip/2022/ec_rtd_srip-2022-report-full.pdf.

Commission of the European Communities (2004), *2004 Regular Report on Romania's progress towards accession* {COM(2004) 657 final}, Brussels, 6.10.2004 SEC(2004) 1200.

Commission staff working document 2022, Country Report – Bulgaria Accompanying the document Recommendation for a Council recommendation on the 2022 National Reform Programme of Bulgaria and delivering a Council opinion on the 2022 Convergence Programme of Bulgaria {COM(2022) 603 final} – {SWD(2022) 640 final}.

Commission staff working document 2022, Country Report – Romania Accompanying the document Recommendation for a Council recommendation on the 2022 National Reform Programme of Romania and delivering a Council opinion on the 2022 Convergence Programme of Romania {COM(2022) 624 final} – {SWD(2022) 640 final}.

Commission staff working document, Country Report Bulgaria 2019 Including an In-Depth Review on the prevention and correction of macroeconomic imbalance Brussels, 27.2.2019 SWD(2019) 1001 final.

Communication From the Commission to the European Parliament, the Council, the Economic and Social Committee and the Committee of the Regions Towards a Single Market Act for a highly competitive social market economy 50 proposals for improving our work, business and exchanges with one another/ COM/2010/0608 final, acesat la <https://eur-lex.europa.eu/legal-content>.

Conferința privind Viitorul Europei – Raport final, Mai 2022, disponibil la adresa: https://prod-cofe-platform.s3.eu-central-1.amazonaws.com/2po250fn174z62m8g8c9ya9e62m7?response-content-disposition=inline%3B%20filename%3D%22Book_CoFE_Final_Report_EN_full.pdf%22%3B%20filename%2A%3DUTF-8%27%27Book_CoFE_Final_Report_EN_full.pdf&response-content-type=application%2Fpdf&X-Amz-Algorithm=AWS4-HMAC-SHA256&X-Amz-Credential=AKIA3LJJXGZPDFYVOW5V%2F20221011%2Ffeu-central-1%2Fs3%2Faws4_request&X-Amz-Date=20221011T110338Z&X-Amz-Expires=300&X-Amz-SignedHeaders=host&X-Amz-Signature=d6f0c80cb66684680e10f2ee4c58ca48e8e370cb7640bec23aec9be03ead4a2f.

Consiliul European (2022a), *Informal meeting of the Heads of State or Government – Versailles Declaration*, 10 and 11 March, disponibil la adresa: <https://www.consilium.europa.eu/media/54773/20220311-versailles-declaration-en.pdf>.

Consiliul European (2020), *Concluzii*, disponibil la: <https://www.consilium.europa.eu/media/45138/210720-euco-final-conclusions-ro.pdf>.

Consiliul European, *Tratatul privind stabilitatea, coordonarea și guvernarea în cadrul Uniunii Economice și Monetare*, <https://www.consilium.europa.eu/media/20391/st00tscg26-ro-12.pdf>

Consiliul UE (2022), *Subvențiile străine care denaturează piața internă: acord politic provizoriu între Consiliu și Parlamentul European*, Comunicat de presă, 30 iunie.

Copenhagen Economics (2005), *Economic Assessment of the Barriers to the Internal Market for Services*, disponibil la adresa: <https://copenhageneconomics.com/wp-content/uploads/2021/12/trade4.pdf>.

- Cornell University, INSEAD, WIPO (2017), *Global Innovation Index 2017. Innovation Feeding the World*, disponibil la adresa: <https://www.wipo.int/publications/en/details.jsp?id=4193>.
- Cornell University, INSEAD, WIPO (2018), *Global Innovation Index 2018. Energizing the World with Innovation*, disponibil la adresa: <https://www.wipo.int/publications/en/details.jsp?id=4330>.
- Cornell University, INSEAD, WIPO (2019), *Global Innovation Index 2019. Creating Healthy Lives – The Future of Medical Innovation*, disponibil la adresa: <https://www.wipo.int/publications/en/details.jsp?id=4434>.
- Cornell University, INSEAD, WIPO (2020), *Global Innovation Index 2020. Who Will Finance Innovation?*, disponibil la: <https://www.wipo.int/publications/en/details.jsp?id=4514>.
- Cutler, D., Deaton, A., Lleras-Muney, A. (2006), *The Determinants of Mortality*, *Journal of Economic Perspectives*, 20 (3), 97-120, disponibil la adresa: <https://www.aeaweb.org/articles?id=10.1257/jep.20.3.97>.
- D'Auria, F., Denis, C., Havik, K., Mc Morrow, K., Planas, C., Raciborski, R., Roger, W., Rossi, A. (2010), *The production function methodology for calculating potential growth rates and output gaps*, *European Commission Economic Papers*, July, No. 420.
- Dahlberg, E. (2015), *Economic Effects of the European Single Market*, National Board of Trade, Stockholm.
- Dahlberg, E. et al. (2020), *Legal obstacles in Member States to Single Market rules*, Publication for the Committee on the Internal Market and Consumer Protection, Policy Department for Economic, Scientific and Quality of Life Policies, European Parliament, Luxembourg.
- Daimler AG. (2022), *Yass: Acquisdata Pty Ltd.*, ProQuest Central, disponibil la adresa: <https://am.e-nformation.ro/reports/daimler-ag-27-april-2022-apr/docview/2671775442/se-2>.
- Darvas Z. (2020), *Next Generation EU payments across countries and years*, Bruegel Blog, 12 November.

- Darvas, Z. (2019), *With or without you: are central European countries ready for the euro?*, Bruegel Blog Post, October 10, disponibil la adresa: <https://www.bruegel.org/2019/10/with-or-without-you-are-central-european-countries-ready-for-the-euro/>.
- Davila, E. (2020), *European Blockchain Services Infrastructure. Harness the power of blockchain services, increasing trust through data security, privacy and transparency*, European Blockchain partnership, disponibil la: <https://www.itu.int/en/ITU-T/webinars/20201104/Documents/Emilio%20Davila-EBSI%20presentation%20ITU%20ED%2004112020.pdf>.
- Dăianu, D. (coordonator), Kallai, E., Mihailovici G., Socol A., *România și aderarea la zona euro. Întrebarea este în ce condiții?*, Editura Academiei Române.
- De Grauwe, P. (2011), *The Governance of a Fragile Eurozone*, Economic Policy, CEPS Working Documents, May, No. 346.
- De Meijer (2021), *European Blockchain Services Infrastructure (EBSI): the European way to get most out of blockchain*, FinExtra, disponibil la adresa: <https://www.finextra.com/blogposting/20963/european-blockchain-services-infrastructure-ebsi-the-european-way-to-get-most-out-of-blockchain>.
- De Sousa, J., Mayer, T., Zignago, S. (2012), *Market access in global and regional trade*, Regional Science and Urban Economics, Vol. 42, No. 6, pp. 1037-1052.
- Deloitte (2021), *Digitalisation. An opportunity for Europe*, disponibil la adresa: <https://www.vodafone.com/sites/default/files/2021-03/Digitalisation-An-Opportunity-for-Europe.pdf>.
- Dennison, S., Zerka, P. (2020), *The transformative five: A new role for the frugal states after the EU recovery deal*, European Council on Foreign Relations, November.
- Department of Enterprise, Trade and Employment (2022), *EU Digital Single Market Aspects*, disponibil la adresa: <https://enterprise.gov.ie/en/what-we-do/the-business-environment/digital-single-market/eu-digital-single-market-aspects/>.

- Derbyshire, J., Gardiner, B., Waights, S. (2010), *Estimating the capital stock for the NUTS2 regions of the EU-27*, European Union Regional Policy, September, No. 1.
- DESI (2022), *Romania. Indicele economiei și societății digitale (DESI) 2022*, disponibil la adresa: <https://digital-strategy.ec.europa.eu/en/policies/countries-digitisation-performance>.
- Digital Europe (2019), *A stronger digital Europe*, disponibil la adresa: <https://digital-europe-website-v1.s3.fr-par.scw.cloud/uploads/2019/02/DIGITALEUROPE-%E2%80%93-Our-Call-to-Action-for-A-STRONGER-DIGITAL-EUROPE.pdf>.
- Digital transformation: Industries connected* (2022), London: Fitch Solutions Group Limited, ProQuest Central, disponibil la adresa: <https://am.e-nformation.ro/reports/digital-transformation-industries-connected-12/docview/2723907508/se-2>.
- Dijmărescu, E., Fugaru, A. (2019), *Scenarii de reducere a decalajelor dintre România și celelalte state membre ale UE în domeniile educației și cercetării*, Institutul de Economie Mondială.
- Dijmărescu, E., Fugaru, A., Oehler-Șincai, I.M., Curcă, S.N. (2022), *Transformarea monedei fiduciare (II)*, Centrul de Informare și Documentare Economică, București.
- Dizikes, P. (2010), *Explained: Knightian uncertainty*, disponibil la adresa: <http://news.mit.edu/2010/explained-knightian-0602>.
- Dornbusch, R. (2000), *Keys to Prosperity: Free Markets, Sound Money and a Bit of Luck*, MIT Press.
- Draghi, M. (2014), *Unemployment in the euro area*, speech at the Annual central bank symposium in Jackson Hole, 22 August.
- Duthoit, A., Lemerle, M. (2022), *Missing chips cost EUR100bn to the European auto sector*, Allianz Research, september, disponibil la adresa: https://www.allianz.com/en/economic_research/publications/specials_fmo/Europe-automotives.html.
- Eberlein, B., Kerwer, D. (2004), *New Governance in the EU: A Theoretical Perspective*, Journal of Common Market Studies, 42 (1), 121 –42.
- EBSI4BE, disponibil la adresa: <https://ebsi4be.eu/>.

- EC Commission Staff Working Document – Annual Single Market Report (2022), Brussels, SWD(2022) 40 final.
- EC Commission Staff Working Document – Annual Single Market Report (2021), Brussels, SWD(2021) 351 final.
- EC Commission Staff Working Document – EU strategic dependencies and capacities: second stage of in-depth reviews (2022), Brussels, SWD(2022) 41 final.
- Economic Convergence and Divergence in Europe: Growth and Regional Development in an Enlarged European Union* (2003), Ed. By G.Tumpell-Gurgerell, P.Mooslechner, Edward Elgar P.Ld.
- Economist Intelligence (2022), *Digitalisation surges in Europe during the pandemic*, disponibil la adresa: <https://www.eiu.com/n/digitalisation-surges-in-europe-during-the-pandemic/>.
- Edler, J., Fagerberg, J. (2017), *Innovation policy: What, why, and how*, Oxford Review of Economic Policy, Volume 33, Issue 1, p. 2-23, disponibil la adresa: <https://doi.org/10.1093/oxrep/grx001>.
- EFB (2020), *Annual Report*.
- EFB (2019), *Assessment of EU fiscal rules with a focus on the six and two-pack legislation*, August.
- Eichengreen, B. (2022), *What Money Can't Buy The Limits of Economic Power*, Foreign Affairs, July/August, disponibil la adresa: <https://www.foreignaffairs.com/articles/united-states/2022-06-21/what-money-cant-buy-economic-power>.
- Erixon, F., Georgieva, R. (2016), *What is Wrong with the Single Market?*, ECIPE.
- ESPAS (2019), *Global Trends to 2030. Challenges and Choices for Europe*, disponibil la adresa: <https://ec.europa.eu/assets/epsc/pages/espas/index.html>.
- EU Monitor (2015), *Digital Single Market Strategy for Europe*, disponibil la adresa: <https://www.eumonitor.eu/9353000/1/j9vvik7m1c3gyxp/vjtv5w8a3xpg>.
- Eurobaromètre spécial EB SP 526 de la Commission et Eurobaromètre 97.3 du Parlement, iulie 2022;*

- Euromoney Learning (2022), *How does a transaction get into the blockchain?*, disponibil la adresa: <https://www.euromoney.com/learning/blockchain-explained/how-transactions-get-into-the-blockchain>.
- Euromonitor (2021), *From Sustainability to Purpose: Digitalisation Shapes the Future of Business with Purpose*, Euromonitor International.
- European Central Bank (2016), *Increasing resilience and long-term growth: the importance of sound institutions and economic structures for euro area countries and EMU*, Economic Bulletin Issue 5, disponibil la adresa: https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/eb201605_article03.en.pdf hins.
- European Central Bank (2022a), *2022 climate risk stress test*, ECB Report, disponibil la: https://www.bankingsupervision.europa.eu/ecb/pub/pdf/ssm.climate_stress_test_report.20220708~2e3cc0999f.en.pdf.
- European Central Bank (2022b), *ECB provides details on how it aims to decarbonise its corporate bond holdings*, Press Release, 19.09.2022, disponibil la: <https://www.ecb.europa.eu/press/pr/date/2022/html/ecb.pr220919~fae53c59bd.en.html>.
- European Central Bank (2022c), *Monetary policy decisions*, Press Release, July 21, disponibil la: <https://www.ecb.europa.eu/press/pr/date/2022/html/ecb.mp220721~53e5bdd317.en.html>.
- European Commission (2017), *Ministerial Declaration on eGovernment – the Tallinn Declaration*, disponibil la: <https://digital-strategy.ec.europa.eu/en/news/ministerial-declaration-egovernment-tallinn-declaration>.
- European Commission (2008), *Standard Eurobarometer 68 – Public opinion in the European Union, Autumn*.
- European Commission (2013), *On the Outcome of the Peer Review on Legal Form, Shareholding and Tariff*.
- European Commission (2018), *European countries join Blockchain Partnership*, disponibil la: <https://digital-strategy.ec.europa.eu/en/news/european-countries-join-blockchain-partnership>.

- European Commission (2021), *Standard Eurobarometer 95*, Spring.
- European Commission (2021a), *Communication from the Commission to the European Parliament, the European Council, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions, Updating the 2020 New Industrial Strategy: Building a stronger Single Market for Europe's recovery*, COM(2021) 350 final.
- European Commission (2021b), *Commission Staff Working Document – Annual Single Market Report 2021*, Brussels, May 5, SWD(2021)351 final.
- European Commission (2022), *A Chips Act for Europe*, Commission Staff Working Document, SWD(2022) 147 final, Brussels, 11.5.2022, disponibil la: <https://digital-strategy.ec.europa.eu/en/library/european-chips-act-staff-working-document>.
- European Commission (2022a), *About CEF European Blockchain Services Infrastructure (EBSI)*, disponibil la: <https://joinup.ec.europa.eu/collection/connecting-europe-facility-cef/solution/cef-european-blockchain-services-infrastructure-ebsi/about>.
- European Commission (2022b), *EBSI Node Operators*, disponibil la: <https://ec.europa.eu/digital-building-blocks/wikis/display/EBSI/Node+Operators>.
- European Commission (2022c), *Blockchain Strategy*, disponibil la: <https://digital-strategy.ec.europa.eu/en/policies/blockchain-strategy>;
- European Commission (2022), *EU takes steps to suspend all duties on imports from Ukraine*, Press Release, 27 April, disponibil la: https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/ro/IP_22_2671.
- European Commission (2022a), *Euro area member states recommend that Croatia become the 20th member of the euro area*, disponibil la: <https://www.consilium.europa.eu/en/press/press-releases/2022/06/16/eurogroup-endorses-welcoming-croatia-as-20th-member-country-of-the-euro-area/>.
- European Commission (2022b), *EU takes steps to suspend all duties on imports from Ukraine*, Press Release, 27 April, disponibil la: https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/ro/IP_22_2671.

- European Commission (2013), *On the Outcome of the Peer Review on Legal Form, Shareholding and Tariff*.
- European Council (2022b), *A Strategic Compass for a stronger EU security and defence in the next decade*, 23 March, disponibil la: <https://www.consilium.europa.eu/en/press/press-releases/2022/03/21/a-strategic-compass-for-a-stronger-eu-security-and-defence-in-the-next-decade/>.
- European Council (1989), *Report on economic and monetary union in the European Community*, Committee for the Study of Economic and Monetary Union.
- European Economic and Social Committee (2015), *Key factors affecting the future growth of Europe. An economic basis for political action*, January.
- European Investment Bank (2020), *Who is prepared for the new digital age? Evidence from the EIB Investment Survey*, disponibil la: https://www.eib.org/attachments/efs/eibis_2019_report_on_digitalisation_en.pdf.
- European Investment Bank (2021), *Digitalisation in Europe 2020-2021: evidence from the EIB investment survey*, European Investment Bank, doi: 10.2867/1363.
- European Parliament (2022a), *Passerelle clauses in the EU Treaties: Opportunities for more flexible supranational decision-making*, Study, 16 12 2020, disponibil la: [https://www.europarl.europa.eu/thinktank/en/document/EPRS_STU\(2020\)659420#:~:text=Passerelle%20clauses%20are%20a%20mechanism,to%20the%20ordinary%20legislative%20procedure](https://www.europarl.europa.eu/thinktank/en/document/EPRS_STU(2020)659420#:~:text=Passerelle%20clauses%20are%20a%20mechanism,to%20the%20ordinary%20legislative%20procedure).
- European Parliament (2022b), *EU election reform: MEPs push for common rules and transnational lists*, Press Release, 3 May, disponibil la: <https://www.europarl.europa.eu/news/en/headlines/eu-affairs/20220422STO27706/eu-election-reform-meps-push-for-common-rules-and-transnational-lists>.
- European Parliament (2022c), *PE adoptă noi norme privind salariile minime adecvate pentru toți lucrătorii din UE*, Comunicat de presă, 14

- September, disponibil la: <https://www.europarl.europa.eu/news/ro/press-room/20220909IPR40138/pe-adopta-noi-norme-privind-salariile-minime-adevate-pentru-toti-lucratorii-ue>.
- European Regional yearbook (2021), Eurostat.
- European Unicorn Map (2022), *The 2022 European Unicorn & Soonicorn Report*, disponibil la: <https://europeanunicornmap.com/wp-content/uploads/2022/04/The-2022-European-Unicorn-Soonicorn-Report-by-i5invest-i5growth-v1.2.pdf>.
- Eurostat (2022), *EU direct investment positions, flows and income, breakdown by partner countries* (BPM6) [BOP_FDI6_GEO\$DEFAULTVIEW].
- Eurostat data, disponibil la: <https://ec.europa.eu/eurostat/cache/digpub/regions/#gross-domestic-product>.
- Eurostat, disponibil la: www.eurostat.com.
- Eurostat, Home – Eurostat (europa.eu).
- Fatas A. (2019), *Fiscal Policy, Potential Output, and the Shifting Goalposts*, IMF Economic Review, 67.
- Finance Feeds (2021), *Blockchain Technology is Revolutionizing the Notary Industry to Reduce Verification Errors*, disponibil la: https://finance-feeds.com/blockchain-technology-revolutionizing-notary-industry-reduce-verification-errors/?_x_tr_sl=en&_x_tr_tl=ro&_x_tr_hl=ro&_x_tr_pto=sc.
- Fink-Hafner, D. (2007), *Europeanization in managing eu affairs: between divergence and convergence, a comparative study of Estonia, Hungary and Slovenia*, Public Administration Journal compilation, Blackwell Publishing Ltd, 85(3), p.805-806.
- Fischer, S. (1999), *On the Need for an International Lender of Last Resort*, The Journal of Economic Perspectives (American Economic Association) 13 (4): 85–104.
- Fondul Monetara Internațional, disponibil la: www.imf.org.
- Foreign Policy (2021), *Semiconductors and the U.S.-China Innovation Race*, Insider Report, disponibil la: <https://foreignpolicy.com/2021/02/16/semiconductors-us-china-taiwan-technology-innovation-competition/>.

- Fort Mill: Mergent (2022), *Volkswagen Ag.*, ProQuest Central, disponibil la: <https://am.e-nformation.ro/reports/volkswagen-ag/docview/1860776537/se-2>.
- Freeman, C. (1987), *Technology policy and economic performance: Lessons from Japan*, London: Pinter.
- Freie Universitat Berlin (2022), *Environment and the Single Market, Final Report to the European Commission*, disponibil la: https://ec.europa.eu/environment/enveco/economics_policy/pdf/studies/single_market.pdf.
- Fuest, C., Pisani-Ferry, J. (2020), *Financing the EU: New Context, New Responses*, Report to the ECOFIN Council, EconPol Policy Report.
- German Institute for International and Security Affairs (2022), *Advancing European Internal and External Digital Sovereignty*, disponibil la: https://www.swp-berlin.org/publications/products/comments/2022C20_EuropeanDigitalSovereignty.pdf.
- German Marshall Fund (2022), *Transatlantic Trends. Public opinion in times of geopolitical turmoil*, Bertelsmann Foundation.
- Global Data (2021), *Royal Dutch shell plc.*, ProQuest Central, disponibil la: <https://am.e-nformation.ro/reports/royal-dutch-shell-plc-rdsa/docview/2478764859/se-2>.
- Gnesotto, N. (2022), *L'Europe: changer ou périr*, Tallandier, Paris.
- Goodhart, C., Pradhan, M. (2017), *Demographics will reverse three multi-decade global trends*, BIS Working Paper no.656, Basel.
- Goodhart, C., Huang, H. (2000), *A Simple Model of an International Lender of Last Resort*, Economic Notes (Blackwell Publishers Ltd) 29 (1): 1.
- Graeber D. (2020), *Datoria. Primii 5000 de ani*, Editura Art, București.
- Grieverson, R., Bykova, A., Hanzl-Weiss, D., Hunya, G., Korpar, N., Podkaminer, L., Stehrer, R., Stöllinger, R. (2021), *Avoiding a Trap and Embracing the Megatrends: Proposals for a New Growth Model in EU-CEE*, WIIW, Friedrich Ebert Stiftung, Viena, November.
- Gross, D. (2022), *The European Chips initiative*, CEPS article, 10 February, disponibil la: <https://www.ceps.eu/the-european-chips-initiative-industrial-policy-at-its-absolute-worst/>.

- Guillaume, G., White, J. (2022), *Drivers face black or white choice to speed up new-car delivery*, Reuters, 12 iulie, disponibil la: <https://www.reuters.com/business/autos-transportation/drivers-face-black-or-white-choice-speed-up-new-car-delivery-2022-07-12/>.
- Guven, H. (2020), *Agile Business Leadership Methods for Industry 4.0.*, Emerald Publishing House, disponibil la: <https://doi.org/10.1108/978-1-80043-380-920201003>.
- Guzman, O, Stiglitz, J. (2019), *Towards a dynamic disequilibrium theory with randomness*, disponibil la: https://www8.gsb.columbia.edu/faculty/jstiglitz/sites/jstiglitz/files/Guzman%20%20Stiglitz_Towards%20a%20dynamic%20disequilibrium.2%20for%20website.pdf.
- Hansen, L.P. (2022), *How-embracing-uncertainty-can-help-policymakers-during-pandemic*, disponibil la: <https://news.uchicago.edu/story/how-embracing-uncertainty-can-help-policymakers-during-pandemic>.
- Hennette, S., Piketty, T., Sacriste, G., Vauchez, A. (2019), *How to Democratize Europe*, Harvard University Press.
- Freie Universitat Berlin (2022), *Environment and the Single Market, Final Report to the European Commission*, disponibil la: https://ec.europa.eu/environment/enveco/economics_policy/pdf/single_market.pdf.
- Hodrick, R., Prescott, E.C. (1997), *Postwar U.S. Business Cycles: An Empirical Investigation*, Journal of Money, Credit and Banking, No. 29 (1), p. 1-16.
- Hodson, D., Maher, I. (2001), *The open method as a new mode of governance: the case of soft economic policy coordination*, Journal of Common Market Studies, 39(4).
- The US House of Representatives (2022), *Pelosi Statement Reaffirming Support of the Northern Ireland Protocol*, The Speaker Press Release, May 19, disponibil la: <https://www.speaker.gov/newsroom/51922-4>.
- Idu, N. (2001), *Exigențe europene și realități românești – Cuvânt introductiv*, Dezbateri organizată de Institutul European din România și

- Grupul pentru Dialog Social, Institutul European din România, iunie.
- Institutul Național de Statistică (INS) (2022), *Inovarea în întreprinderile din mediul de afaceri, perioada 2018-2020*, august 2022, disponibil la: <https://insse.ro/cms/ro/content/inovarea-%C3%AEn-%C3%AEntreprinderile-din-mediul-de-afaceri>.
- Institutul Național de Statistică, disponibil la: www.insse.ro.
- International Institute for Management Development (IMD) (2022), *World Competitiveness Ranking*, 15 June, disponibil la: <https://www.imd.org/centers/world-competitiveness-center/rankings/world-competitiveness/>.
- International Monetary Fund (IMF) (2022), *World Economic Outlook Database*, April.
- Ioan-Franc, V. (2000), *From the works of the Snagov Commission*, Economic Information and Documentation Center, Bucharest, disponibil la: <http://www.cdep.ro/pdfs/snagov95.pdf>;
- Isărescu, M. (2015), *Convergența nominală și convergența reală – condiții pentru creșterea competitivității internaționale a României*, prezentare la Conferința „Romania’s Path towards Euro”, București, 20 aprilie, Delegația CE în România.
- Jurnalul Oficial al Uniunii Europene (1987), *Actul Unic European*, disponibil la: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/RO/TXT/?uri=CELEX:11986U/TXT>.
- Jurnalul Oficial al Uniunii Europene (2008), *Versiunea consolidată a Tratatului privind Uniunea Europeană*, disponibil la: <https://eur-lex.europa.eu/oj/direct-access.html>.
- Kacprzyk, A., Doryń, W. (2017), *Innovation and economic growth in old and new member states of the European Union*, Economic Research-Ekonomska Istraživanja, 30:1, 1724-1742, disponibil la: <https://doi.org/10.1080/1331677X.2017.1383176>.
- Kapeller, J., Gräbner, C., Heimberger, P. (2019), *Economic Polarisation in Europe: Causes and Policy Options*, WIIW, Viena, Research Report 440, September.

- Kassim, H., Peters, G., Wright, V. (eds) (2000), *The National Co-ordination of EU Policy. The Domestic Level*, Oxford: Oxford University Press.
- King, M., Kay, J. (2020), *Radical Uncertainty*, Little, Brown Publisher, London.
- Kissinger, H. (2010), *Diplomația*, traducerea în limba română a versiunii originale *Diplomacy*, ediția a 2-a, 1994, Simon and Schuster, Inc., București, Editura All.
- Klaas, L., Tagliapietra, S., Wolff, G. (2022a), *How can the European Union adapt to climate change while avoiding a new fault line?*, Bruegel, Policy Contribution, Issue no. 11/22 | June, disponibil la: <https://www.bruegel.org/sites/default/files/2022-06/PC%2011%202022.pdf>.
- Klaas, L., Tagliapietra, S., Wolff, G. (2022b), *How Can the European Union Adapt to Climate Change?*, Bruegel Report, 28 September.
- Kommerskollegium (2015), *Economic Effects of the European Single Market*, National Board of Trade.
- Kordalska, A., Olczyk, M., Stöllinger, R., Zavorska, Z. (2022), *Functional Specialisation in EU Value Chains: Methods for Identifying EU Countries' Roles in International Production Networks*, WIIW, Viena.
- Krueger, A. (2022), *Will the Ukraine War Revive the WTO?*, Project Syndicate article, 24 May, disponibil la: <https://www.project-syndicate.org/columnist/anne-o-krueger>.
- Laffan, B. (2001), *Organizing for a Changing Europe: Irish Central Government and the European Union*, The Policy Institut Trinity College, Dublin. Mosher.
- Lane P. (2021), *The future of the EU fiscal governance framework: a macroeconomic perspective*, speech at the European Commission webinar on "The future of the EU fiscal governance framework", 12 November, disponibil la: <https://www.ecb.europa.eu/press/key/date/2021/html/ecb.sp211112~739d3447ab.en.htm>.
- Larosiere., J. (2005), *Reflections on the future of cooperation between central banks*, BIS Papers No 27, *Past and future of central bank cooperation: policy panel discussion*.

- Lebrun, I., Perez Ruiz, E. (2014), *Demand Patterns in France, Germany, and Belgium: Can We Explain the Differences?*, Working Paper no. 165/2014.
- Lerner, J. (2021), *Government Incentives for Entrepreneurship*, în Austan Goolsbee, A., Jones, B., *Innovation and Public Policy*, National Bureau of Economic Research, University of Chicago Press, p. 213-235;
- Litan, A. (2022), *Gartner Hype Cycle for Blockchain and Web3*, Gartner, disponibil la: <https://blogs.gartner.com/avivah-litan/2022/07/22/gartner-hype-cycle-for-blockchain-and-web3-2022/>.
- Lowijs, J.J., Atzema, H. (2022), *The EU Digital Markets Act is here! The DMA, a landmark law for the digital space*, Deloitte, disponibil la: <https://www2.deloitte.com/nl/nl/pages/risk/articles/digital-markets-act.html>.
- Lustenberg, M., Malasevic, S., Spychiger, F. (2021), *Ecosystem Readiness: Blockchain Adoption is Driven Externally*, *Frontiers in Blockchain*, disponibil la: <https://www.frontiersin.org/articles/10.3389/fbloc.2021.720454/full>.
- Lutz, S.U. (2019), *The European digital single market strategy: Local indicators of spatial association 2011–2016*, *Telecommunications Policy*, disponibil la: <https://doi.org/10.1016/j.telpol.2018.10.003>.
- Macron E. (2022), *President Macron gives speech on new initiative for Europe*, Speech, 27 July, Sorbone, disponibil la: <https://www.elysee.fr/en/emmanuel-macron/2017/09/26/president-macron-gives-speech-on-new-initiative-for-europe>;
- Marcus, J. S. et al. (2021), *The impact of COVID-19 on the Internal Market*, Publication for the Committee on the Internal Market and Consumer Protection, Policy Department for Economic, Scientific and Quality of Life Policies, European Parliament, Luxembourg.
- Marschinski, R., De Amores Hernandez, A., Amoroso, S., Bauer, P., Cardani, R., Csefalvay, Z., Genty, A., Gkotsis, P., Gregori, W., Grassano, N., Hernandez Guevara, H., Martinez Turegano, D., Nardo, M., Pataracchia, B., Potters, L., Ratto, M., Roman, M.V.,

- Rueda Cantuche, J., Sanchez Martinez, M., Tacchella, A., Tuebke, A. and Vezzani, A. (2021), *EU competitiveness: recent trends, drivers, and links to economic policy*, EUR 30571 EN, Publications Office of the European Union, Luxembourg, ISBN 978-92-76-28950-0, doi:10.2760/856014, JRC123232.
- Martin P., Pisani-Ferry J., Ragot X. (2021), *A new template for the European fiscal framework*, disponibil la: <https://voxeu.org/article/new-template-european-fiscal-framework>, 26 May.
- Matthijs, M., Parsons, C. (2022), *Single-Market Power: How Europe Surpassed America*, Quest for Economic Integration, Foreign Affairs, May/June.
- Mauro B. (2021), *The ECB Strategy: The 2021 Review and its Future*, Centre for Economic Policy Research.
- McKinsey Global Institute (2022), *Securing Europe's competitiveness. Addressing its technology gap*, September, disponibil la: <https://www.mckinsey.com/capabilities/strategy-and-corporate-finance/our-insights/securing-europes-competitiveness-addressing-its-technology-gap>.
- Medium (2018), *Notarization in Blockchain (Part 1)*, disponibil la: <https://kctheservant.medium.com/notarization-in-blockchain-part-1-a9795f19e28d>.
- Medium (2020), *ESSIF: The European self-sovereign identity framework*, disponibil la: <https://ssi-ambassador.medium.com/essif-the-european-self-sovereign-identity-framework-4572f6875e12>.
- Meyers, Z. (2022a), *How the Digital Markets Act will challenge consumers. Centre for European Reform*, disponibil la: https://www.cer.eu/sites/default/files/bulletin_142_article2_ZM.pdf.
- Meyers, Z. (2022b), *No pain, no gain? The Digital Markets Act*, Centre for European Reform, disponibil la: https://www.cer.eu/sites/default/files/pbrief_digital_markets_ZM_10.1.22.pdf.
- Milieu Consulting SRL, *The impact of COVID-19 on the Internal Market and Consumer Protection*, IMCO Webinar Proceedings, Publication for the Committee on the Internal Market and Consumer

- Protection, Policy Department for Economic, Scientific and Quality of Life Policies, European Parliament, Luxembourg, 2020.
- Ministerul Educației (2022), *Peste 200 milioane euro, finanțare pentru digitalizarea educației*, disponibil la: https://www.edu.ro/comunicat_presa_43_info_apel_proiecte_depuse_digitalizare_universitati_PNRR.
- Ministerul Investițiilor și Proiectelor Europene (2022), *PNRR document complet*, disponibil la: <https://mfe.gov.ro/pnrr/>.
- Momoc, A. (2010), *Politologie generală – no 2*, Universitatea București, Facultatea de Jurnalism și Științele Comunicării, p. 4.
- Moncada-Paternò-Castello, P., Amoroso, S., Cincera, M. (2020), *Corporate R&D intensity decomposition: Different data, different results?*, Universite Libre de Bruxelles, disponibil la: <https://ideas.repec.org/p/ulb/ulbeco/2013-320470.html>.
- Monti, M. (2010), *O nouă strategie pentru piața unică în serviciul economiei și societății europene*, Raport prezentat președintelui Comisiei Europene, José Manuel Barroso, 9 mai.
- Moreland, K. (2022), *What is blockchain?*, Ledger, disponibil la: <https://www.ledger.com/academy/blockchain/what-is-blockchain>.
- Nacewska-Twardowska, A. (2021), *Central and Eastern Europe Countries in the New International Trade Environment at the Beginning of the 21st Century: Global Value Chains and COVID-19*, European Research Studies Journal, Volume XXIV, Special Issue 3, 547-560, DOI: 10.35808/ersj/2511.
- National Bank of Romania (2021a), *Foreign Direct Investment in Romania*, disponibil la: <https://www.bnr.ro/PublicationDocuments.aspx?icid=9403>.
- National Bank of Romania (2021b), *Report on Financial Stability*, June.
- National Institute of Statistics (2022), *International Trade Statistics 2021*, no. 12.
- Nellis, S., Freifeld, K., Alper, A. (2022), *U.S. aims to hobble China's chip industry with sweeping new export rules*, Reuters, 10 October, dispo-

- nibil la: <https://www.reuters.com/technology/us-aims-hobble-chinas-chip-industry-with-sweeping-new-export-rules-2022-10-07/>.
- Nordhaus, W. D. (2002), *The Health of Nations: The Contribution of Improved Health to Living Standards*, Working Paper No. 8818, National Bureau of Economic Research, disponibil la: <https://www.nber.org/papers/w8818>.
- Obstfeld, M. (2009), *Lender of Last Resort in a Globalized World*, Coleman Fung Risk Management Research Center Working Paper 03.
- OECD (1997), *National Innovation Systems*, disponibil la: <https://www.oecd.org/science/inno/2101733.pdf>.
- OECD (2021), *OECD Science, Technology and Innovation Outlook 2021: Times of Crisis and Opportunity*, OECD Publishing, Paris, disponibil la: <https://doi.org/10.1787/75f79015-en>.
- OECD (2020), *The potential of digital infrastructure financing: Fintech and blockchain*, Organisation for Economic Cooperation and Development (OECD), Paris, disponibil la: <https://www.proquest.com/books/2-potential-digital-infrastructure-financing/docview/2539942920/se-2>.
- Oehler-Şincai, I.M. (2020), *On Political Values and Governance in China*, South East Europe in Focus, no. 6/2020, External Actor Series: China, pp. 47-52.
- Oehler-Şincai, I.M. (2021), *Redefining EU Industrial Policy: Context, Objectives and Future Actions*, Euroinfo, Institute for World Economy, Romanian Academy, vol. 5(3), pages 12-27, September.
- Oehler-Şincai, I.M. (2022), *Romania: European integration, seen as an uninterrupted aspiration, continuous process and valuable common good*, forthcoming.
- Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD) (2022), *Blockchain at the frontier. Impacts and issues in cross-border co-operation and global governance*, OECD Business and Finance Policy Papers, OECD Publishing, Paris, disponibil la: <https://www.oecd-ilibrary.org/docserver/80e1f9bb-en.pdf?expires=1667393161&id=>

id&accname=guest&checksum=60C14FEB476D25FD94
BBB0DC9B3FAB88.

- Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD) (2022), *OECD Economic Surveys: Romania 2022*, Paris, January 28.
- Organizația Mondială a Sănătății (2022), *Remarks by DG Okonjo-Iweala: „National Foreign Trade Council: Strengthening the WTO and the global trading system”*, 22 April, disponibil la: https://www.wto.org/english/news_e/spno_e/spno25_e.htm.
- Ostrom, V., Ostrom, E. (1965), *A Behavioral Approach to the Study of Intergovernmental Relations*, The ANNALS of the American Academy of Political and Social Science, 359(1), pp. 137-46.
- Papadia, F. (2018), *Note on the interactions between payment systems and monetary policy*, In-deph analysis for the ECON Committee, European Parliament, disponibil la: [https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/IDAN/2018/614217/IPOL_IDA\(2018\)614217_EN.pdf](https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/IDAN/2018/614217/IPOL_IDA(2018)614217_EN.pdf).
- PE, *Strengthening the Single Market: the future of free movement of services*, accesat la: <https://www.europarl.europa.eu/doceo/document/TA-9-2021>.
- Peets, L., Hansen, M., Jungyun Choi, S., Shepherd, N. (2020), *European Commission's plans on data and Europe's digital future*, disponibil la: <https://www.insideprivacy.com/artificial-intelligence/european-commissions-plans-on-data-and-europes-digital-future-part-3-of-4/>.
- Pelmans, J. (2019), *The Single Market remains the decisive power of the EU*, CEPS.
- Piketty T. ș.a. (2019), *Changer l'Europe, c'est possible!*, Éditions Points.
- Pop, F. (2022), *The Digital Markets Act: more choice and improved data protection for users?*, European Institute of Public Administration, disponibil la: <https://www.eipa.eu/blog/the-digital-markets-act-more-choice-and-improved-data-protection-for-users/>.
- Posen, A. (2022), *Solutions to the Global Inflation Problem*, Peterson Institute for International Economics podcast, disponibil la: <https://www3.nhk.or.jp/nhkworld/en/ondemand/video/2085077/>.

- Prasad, E. (2019), *New And Evolving Financial Technologies: Implications For Monetary Policy And Financial Stability In Latin America*, Cornell University, Brookings Institution, and NBER, May 2019, Revised July 2019.
- Radaelli, C.M. (2003), *The Europeanization of Public Policy*, in book: *The Politics of Europeanization*, pp.27-56.
- Reichlin, L., Adam, K., McKibbin, W., McMahon, M., Reis, R., Ricco, G., Weder di Mauro, B. (2021), *The ECB Strategy: The 2021 Review and its Future*, Centre for Economic Policy Research.
- Renda, A. (2021), *The EU Industrial Strategy: Towards a Post-Growth Agenda?*, *Intereconomics*, Volume 56, Number 3, pp. 133–138.
- Rezoluția PE privind modificarea TFUE din 9 iunie 2022, disponibil la: https://www.europarl.europa.eu/doceo/document/TA-9-2022-0242_RO.html.
- Roeger, W., in 't Veld, J. (2019), *The economic impact of Single Market membership on converging CESEE economies*, disponibil la: https://ideas.repec.org/h/pal/stuchp/978-3-030-57702-5_2.html;
- Rogoff, K. (2022), *Sustainable growth requires defense energy security*, Project Syndicate article, disponibil la: <https://www.project-syndicate.org/commentary/sustainable-growth-requires-defense-energy-security-by-kenneth-rogoff-2022-03>.
- Romanian Government (2022), *Convergence Programme for 2022-2025*, April, disponibil la: https://sgg.gov.ro/1/wp-content/uploads/2022/05/PC-Editia-2022_Final.pdf.
- Rousseau, D. (2022), *Six thèses pour la démocratie continue*, Odile Jacob.
- Russu, C. (2015), *Industrial Specialization of the European Union Member Countries*, *Economic Insights – Trends and Challenges*, Vol. IV (LXVII), No. 2, pp. 63 – 73.
- Sala-i-Martin X., Sachs J. (1991), *Fiscal federalism and optimum currency areas: Evidence for Europe from the United States*, NBER Working Paper, 3855.
- Santos, A., Cincera, M., Cerulli, G. (2019), *Assessing Financing, Innovation and Growth Linkage: New Evidence for Policy*, Working Paper,

- 54d93216-99f7-4438-975d-2, European Microfinance Network, disponibil la: https://www.european-microfinance.org/sites/default/files/document/file/7_Assessing%20Financing%2C%20Innovation%20and%20Growth%20Linkage%20New%20Evidence%20for%20Policy.pdf.
- Sarmah, S.S. (2018), *Understanding Blockchain Technology, Computer Science and Engineering 2018*, 8(2): 23-29, disponibil la adresa: https://www.researchgate.net/publication/336130918_Understanding_Blockchain_Technology.
- Scazzieri, L. (2022), *The EU's geopolitical awakening?*, Opinion piece, Center for European Reform, March 3, disponibil la: <https://www.cer.eu/in-the-press/eus-geopolitical-awakening>.
- Schildt, H. (2022), *The Institutional Logic of Digitalization*, Emerald Publishing House.
- Schnabel, I. (2022), *United in diversity – Challenges for monetary policy in a currency union*, Speech, 14 June, disponibil la: <https://www.ecb.europa.eu/press/key/date/2022/html/ecb.sp220614~67eda62c44.en.html>.
- Schnabel, I. (2022), *ECB officials warn of 'sacrifice' needed to tame surging inflation*, article, 27 August, disponibil la: <https://www.ft.com/content/5afd5140-605f-447d-a30c-cc7355ceea59>.
- Scholz, O. (2022), *Europe is our future – and that future is in our hands*, Speech at Charles University in Prague, 28 August.
- Schuman, R. (1950), *Schuman Declaration*, 9 May, disponibil la: https://european-union.europa.eu/principles-countries-history/history-eu/1945-59/schuman-declaration-may-1950_en.
- Scott, J., Trubek, D. (2002), *Mind the gap: law and new approaches to governance in the EU*, European Law Journal, Special Issues on Law and the New Approaches to Governance in Europe, 8(1), pp. 1-18;
- Serbanel, Cr. I., Cojanu, V. (2016), *Romania and its position on global value chain and introductive analysis*, Revista Economică 68:1.
- Serger, S.S., Hansson, E. (2004), *Competing in the Single Market – SMEs and Innovation in the Baltic Countries and Poland*, International

- Organisation for Knowledge Economy and Enterprise Development, Malmö, disponibil la: https://www.academia.edu/7099514/COMPETING_IN_THE_SINGLE_MARKET_SMEs_and_Innovation_in_the_Baltic_Countries_and_Poland?email_work_card=view-paper.
- Sherman, A.T., Javari, F., Zhang, H., Golaszewski, E. (2019), *On the Origins and Variations of Blockchain Technologies*, IEEE Security & Privacy, vol. 17, no. 1, pp. 72-77, Jan.-Feb., disponibil la: <https://ieeexplore.ieee.org/document/8674176>.
- Siedschlag, I., Ubaldo, M., Studnicka, Z. (2017), *Drivers and obstacles to competitiveness in the EU: The role of value chains and the Single Market*, WIIW&WIFO, Viena.
- Smit, S., Tyreman, M. și alții (2022), *Securing Europe's competitiveness: Addressing its technology gap*, McKinsey Global Institute, disponibil la: <https://www.mckinsey.com/capabilities/strategy-and-corporate-finance/our-insights/securing-europes-competitiveness-addressing-its-technology-gap>.
- Spanou, C. (1998), *European Integration in Administrative Terms: A Framework for Analysis and the Greek Case*, Journal of European Public Policy.
- Statista (2022), *The largest European companies based on revenue*, disponibil la: <https://www.statista.com/statistics/973337/largest-european-based-revenue/>.
- Statistical outlook on world manufacturing 2019, Addendum to the release of the 2019 edition of International Yearbook of Industrial Statistics*, United Nations Industrial Development Organization.
- Stiglitz, J., Gallagher, K. (2021), *Understanding the Consequences of IMF Surcharges The Need for Reform*, in GEGI Policy Brief 017, 10/2021, disponibil la: https://www.bu.edu/gdp/files/2021/10/GEGI_PB_017_FIN.pdf.
- Stiglitz, J. (2022), *An Uncertain Future: The World Economy, Globalization and Resentment*, Part of the Vienna Humanities Festival 2022, 27 September, Vienna, disponibil la: <https://www.iwm.at/event/an>

uncertain-future-the-world-economy-globalization-and-resentment.

Stöllinger, R. (2016), Structural change and global value chains in the EU, *Empirica*, vol. 43, issue 4, No. 6.

Stöllinger, R., Hanzl-Weiss, D., Leitner, S., Stehrer, R. (2018), *Global and Regional Value Chains: How Important, How Different?*, Research Report 427, WIIW.

Swan, M., De Filippi, P. (2017), *Toward a philosophy of blockchain: a symposium introduction*, *Metaphilosophy*, Vol. 48, No. 5, October, disponibil la: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1111/meta.12270>.

Teichgraeber, A., Van Reenen, J. (2022), *A Policy Toolkit to Increase Research and Innovation in the European Union*, R&I Paper Series, Working Paper, 2022/02, European Commission, Directorate-General for Research and Innovation, Luxembourg: Publications Office of the European Union, doi:10.2777/553584.

Testa, G., Compano, R., Correia, A., Rückert, E. (2022), *In search of EU unicorns – What do we know about them*, EUR 30978 EN, Publications Office of the European Union, Luxembourg, ISBN 978-92-76-47058-8, doi:10.2760/843368, JRC127712.

Thaler R. (2015), *Comportament inadecvat: nașterea economiei comportamentale*, Publica, București.

The US House of Representatives (2022), Pelosi Statement Reaffirming Support of the Northern Ireland Protocol, The Speaker Press Release, May 19, disponibil la: <https://www.speaker.gov/newsroom/51922-4>.

Tratatul privind funcționarea Uniunii Europene (versiune consolidată), Jurnalul Oficial al Uniunii Europene (RO), 26.10.2012.

Tsanova, I., Havenith, R. (2019), *Europe is no longer an innovation leader. Here's how it can get ahead*, World Economic Forum, disponibil la: <https://www.weforum.org/agenda/2019/03/europe-is-no-longer-an-innovation-leader-heres-how-it-can-get-ahead/>.

UNCTAD, disponibil la: www.unctad.org.

- United Nation, General Assembly (2022), *The Prime Minister of Barbados, urged world leaders to “use the power of the pen” and impose natural disaster and pandemic clauses in developing countries’ debt, as well as remove the current barriers to accessing financial assistance from multilateral development banks*, Speech 22 September, disponibil la: <https://news.un.org/en/story/2022/09/1127611>.
- United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) (2022), *World Investment Report*, Annex Tables, July.
- University of Cambridge Institute for Sustainability Leadership (CISL) (2020), *Developing the EU’s “competitive sustainability” for a resilient recovery and dynamic growth*. Cambridge, UK, the Cambridge Institute for Sustainability Leadership.
- Valdavidia, M.C., Iaconisi, M., Pilos, S. (2021), *Is Public Sector Ready for Blockchain? Is Blockchain Ready for the Public Sector?*, European Review of Digital Administration & Law – Erdal, Volume 2, Issue 2, pp. 7-17, disponibil la: <https://www.erdalreview.eu/free-download/97912599475292.pdf>.
- Varas, A., Varadarajan, R., Goodrich, J., Yinug, F. (2020), *Government Incentives and US Competitiveness in Semiconductor Manufacturing*, Semiconductor Industry Association, disponibil la: <https://www.semiconductors.org/wp-content/uploads/2020/09/Government-Incentives-and-US-Competitiveness-in-Semiconductor-Manufacturing-Sep-2020.pdf>.
- Vargas Llosa, M. (2004), Preface to the book „*The idea of Europe*”, Steiner, G., Tilburg: Nexus Institute;
- in ’t Veld, J. (2019), *The economic benefits of the EU Single Market in goods and services*, Journal of Policy Modeling 41.
- Vetter, S. (2013), *The Single European Market 20 years on*, Deutsch Bank Research, EU Monitor European Integration.
- Volkswagen AG. 2021. London: GlobalData plc., ProQuest Central, disponibil la: <https://am.e-nformation.ro/reports/volkswagen-ag-vow3/docview/2475764164/se-2>.

- Wintjes, R. (2016), *Systems and Modes of ICT Innovation*, Joint Research Centre, JRC Science for Policy Report, doi:10.2791/58656.
- World Bank (2010), *Innovation Policy: A Guide for Developing Countries*, disponibil la: <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/2460>.
- World Economic Forum (2019), *The Global Competitiveness Report*, Geneva.
- World Economic Forum (2022), *Why the European Union is opening a Silicon Valley 'embassy'*, disponibil la: <https://www.weforum.org/agenda/2022/08/why-the-european-union-is-opening-a-silicon-valley-embassy/>.
- World Intellectual Property Organization (WIPO) (2021), *Global Innovation Index 2021: Tracking Innovation through the COVID-19 Crisis*, World Intellectual Property Organization, Geneva, disponibil la: https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2021.pdf.
- World Intellectual Property Organization (WIPO) (2022), *Global Innovation Index 2022: What is the future of innovation-driven growth?*, WIPO, Geneva, doi 10.34667/tind.46596.
- World Intellectual Property Organization (WIPO) (2022), *Global Innovation Index 2022: What is the future of innovation-driven growth?*, WIPO, Geneva, doi 10.34667/tind.46596.
- Yellen, J. (2022), *Discurs la reuniunea Atlantic Council*, April 13, disponibil la: <https://www.atlanticcouncil.org/event/special-address-by-us-treasury-secretary-janet-l-yellen/>.
- Zelikow, P. (2022), *The Hollow Order. Rebuilding an International System that Works*, Foreign Affairs, July/August.

The Single Market at 30

(Abstract of the chapters written in Romanian)

Foreword

2023 is the year when the Single Market marks 30 years of operation in the comprehensive formula of areas to which it has opened. We often take the dimensions of the Single Market as only those of the EU's internal market, within the borders of the 27, to which this research mainly refers. In fact, the European single market is wider: in addition to the EU member states it comprises the signatories to the Agreement establishing the European Economic Area (Iceland, Liechtenstein, Norway), as well as Switzerland, through the multitude of sectoral treaties agreed. The area to which the single market rules apply covers about 5 million sq km and its benefits are open to about 450 million people. The 31 jurisdictions participating in the single market amount to a GDP volume (IMF estimate in the World Economic Outlook Report, October 2022) of \$ 18 trillion, the single market being listed among the top three powers of the world economy.

The Single Market and its four fundamental freedoms – the free movement of goods, capital, services and people – is undeniably the European Union's strength pillar, its origin and the guarantor of its viability. No other attribute of the European Union contributes more to its existence than the Single Market, and a united Europe without a common market cannot be imagined. Looking at the Single Market through the number of consumers, companies, the volume of capital, the diversity of business-generating services, the versatility and quality of labour, one can understand both the need for protecting the single market and the rationale for her international identity.

Confronted to the lockdown brought by Covid-19 and the war at Europe's borders, the resilience to shocks and the sustainability of

the Single Market is for the first time tested under the severity of a real state of crisis. Although the EC and national governments have shown determination by committing financial aid and suspending rigid requirements for managing public deficits, to mark the solidarity with business and consumers, neither the Commission nor the governments have been able to restore public trust, yet, and put forward a reliable "road map".

When the initiative of searching how the Single Market copes with the mega trends, the authors thought at the functioning of the Single Market under requirements of the green, circular economy, digitalization, the artificial intelligence, and realignment of competitive relations due to spectacular growth in other economies. In other words, authors committed to investigate the ability of an economic giant to withstand changes in the global economy.

Instead, the myopia of leaders everywhere prevails, and their advisers and intelligence compete in hiding their inability of going beyond self-sufficiency. Threats to the unity of the Single Market have emerged both out of the clash between political cultures and differences where democracy sits on the scale of values in consolidated and emerging powers, as well as from disfunctions of governments' capacities to accommodate their policies to society changes, brought by technological advance and the market rift from the European social acquis.

The citizens' disappointment with politicians grew as the latter's inability has been disguised as European demands, an attitude which fuelled nationalism and sovereigntism. The opinion polls trying to restore the pro-European sentiment is only a weak response to society expectations, who no longer trust electoral offers. Compared to old times, when a single party was making the government, the present formula of the "grand coalitions" prevails in Europe. The rift between socio-professional dynamics and the education prone to information, on the one hand, and the old-fashioned representativeness

based on proportionality in exerting democracy, on the other, has become obvious. It is unlikely that Europe, as a union based on diversity, can perform with institutional fora that leave aside the European citizen. Under the circumstances of promises to welcome new members, the need to strengthen the Single Market is increasing, and it requires to deliver long-term solutions to the current dysfunctions for the entire European project. The challenges that Single Market faces in this decade strongly endorse the truth that economic solutions to problems created by unstable political environment do not work.

Eugen Dijmărescu

I: Three decades of single market

1. The European Single Market: support for EU proper functioning

Simona Moagăr-Poladian

The chapter is an in-depth and comprehensive analysis of the gradual EU trade benefits as a whole and by each EU member state since the creation of the Common Market in 1958.

The Single Market was formally launched in 1992 and has been considered an advance of the Common Market concept based on the Rome Treaty. It has the following 3 fundamental principles: the exclusive concentration on the Internal European Market; the compulsory measures for all EU countries; the implementation of necessary measures.

From the very beginning, the Internal Market's main objectives have focussed on increasing intra-EU trade for the mutual benefit of all MS.

Taking into consideration the high complexity of the Internal Market then some significant lags have been noted in keeping with the initial timetable. The European institutions have adopted legislative measures to ensure that each EU member country increases the benefits of the Single Market.

The Single Internal market has brought some advantages to European economic operators, such as:

- reducing the costs of manufacturing companies,
- eliminating the administrative costs related to the transfer of goods to the internal market,
- increasing the value volume of intra-community trade by improving the competitive force.

Over a period of 8 years (1985-2003), the need for a good functioning Internal market together with the four freedoms of movement within the common borders has shifted to the Economic and Monetary Union. The economic and financial criteria for achieving a higher degree of convergence between Member States have been added. In numerous dedicated studies advanced by authors in this field, it is revealed the benefits of the Internal market functioning will not be fully achieved without monetary integration. In the absence of a single currency, the integration of financial markets cannot be completed.

The advantage of EMU in terms of intra-trade activities resides in eliminating the cost of foreign exchange transactions at the national level, and the development of economic and monetary integration has been seen as an incentive for market stabilization. Community architects have taken into account the impact of EMU to be

systematized as a cause-and-effect chain and through successive stages, will lead to changes in economic policy and adaptations.

In the three decades of the single internal market consolidation, the EU has gone through a series of economic events, such as periods of recession caused most of them by international economic and financial crises that have affected the foundation for European construction.

In a period of 30 years of functionality Romania and other countries from the CEE have become members of an area with a high level of well-being and, implicitly, of the centrifugal movement for Western European integration which has gradually led to the strengthening of interdependencies between the national economies of the EU.

The European Council meeting in Essen on 9-10 December 1994 officially launched the Strategy for preparing the accession to the EU of the new Member States, including Romania. In order to facilitate the integration process of the associated countries, the Single Market has opened to industrial products since the beginning of 1995 and to textile and steel products since 1996. The bilateral meetings between the EU and each associated country focused mainly on the analysis of economic integration, by taking into account the achievement of the internal market construction objectives in the first stage.

The benefits of the private sector include:

1. Facilitating intra-EU trade by replacing a large number of national laws with a single legislative framework has reduced costs, which has been felt as an advantage by reducing prices paid by consumers and time through the absence of border bureaucracy. By comparison, before 1992, 60 million documents were entered through the customs system that was no longer needed after the entry into force of the EUIP.

2. The principle of mutual recognition has been implemented, which means that in most cases companies conduct business within the EU by complying with the rules of their country of origin;

3. Over 60% of export companies have expanded their business on average to over 5 EU countries, the benefits of the EUP being felt to their advantage;

4. The Internal Market has also created considerable benefits for small and medium-sized firms by opening up new export markets at the intra-Community level while reducing the difficulties related to variable costs;

5. Companies from EU Member States can participate in various tenders for the procurement of contracts for the supply of goods and services necessary to public authorities in the Member States, thanks to public procurement laws;

6. Small and medium-sized enterprises have started to benefit from low electricity costs in those Member States where the market segment has been opened to competition;

The euro adoption and the EMU final stage have brought significant benefits to the Internal Market as a whole. But a fully integrated market is a continuous process that can be enhanced with continuous determination. After the big enlargement in May 2004, the challenge has been directed to warrant a well-functioning Internal Market totaling around 452 million citizens for the benefit of all MS. Another test has remained to meet the Lisbon Treaty's objectives of increasing competitiveness and improve the application of the up-to-date technology by 2010.

The mixture of the Single market benefits and the cohesion policies have shaped the background for including all European regions, including the poorest, in one single and integrated area. In accordance with Eurostat data many of the poor regions have enjoyed the highest growth rates, which has gradually dropped the growth gap. The Internal Market has helped the links between Member States' economies. By removing exchange-rate uncertainties starting with the launch of the European single currency, the currency risks associated with intra-Community trade and

investment in the eurozone have been significantly reduced. As a result, intra-Community trade volume rate growth has exceeded that of the EU's GDP.

While significant changes have taken place in the EU over the past 30 years, such as the European single currency, the large-scale expansion of the EU borders, by including another 13 member states in the 3 stages that took place in 2004, 2007, and 2013, the major European economic players still retained their major market share in terms of intra-trade exports. Romania ranks 15th out of all 27 EU Member States in 2021, with the advantage of full entry into the EU being eloquent. The “catching up” process is noticeable, the difference between the growth rate of the intra-Community market share of the core states (between 1.7% – in France – and 5.4% – in the Netherlands) and those entered between 2004 -2013 (between 10.2% – Poland and Bulgaria – and 6.3% – Hungary) being noticeable in the whole studied period. A similar and extended analysis of the countries that have entered the EU since 2004 shows the export proportions on the intra-Community market remain within a margin of 0.33% for Latvia and 6.43% for Poland in 2021. Over the period, the market share held by intra-Community exports of the new Member States, taken together, increased by almost 5 times.

In our analysis, it is significant to note the benefit of the Single Market through the gradual degree of commercial concentration and diversification by country of origin. We see how the main categories of products exported by a Member State are distributed in total world trade.

On the basis of Eurostat data, we have shown the benefits of the Single Market by using commercial concentration and diversification by country of origin. It reveals how the main categories of products exported by a country are distributed in total world trade. The advantages of the Single Market have become increasingly prominent as the effects of globalization, innovation, and Internet

development have been felt. All these changes are found in technological innovation and demand for new products and services. At the same time, the Internal Market has been improved by expanding into new areas such as air transport, telecommunications, energy, and financial services, and by strengthening the overall economic competitiveness. Consumer and environmental protection have been improved in line with Community legislation.

2. Romanian Economy following the EU integration

Andrei Rădulescu

The analysis points out the fact that since the EU integration the national economy was confronted with several shocks, endogenous (the waves of the Great Financial Crisis) and exogenous (the outbreak of the coronavirus pandemic and the unprecedented geopolitical tensions in Eastern Europe – the situation in Ukraine).

On the one hand, the positive aspects are emphasized, including the acceleration of the EU convergence process and the significant development of the financial side of the economy. According to Eurostat, the GDP/capita (at Purchasing Power Parity) as % of the European Union average rose by 38pps to almost 73% from 2004 (the year of the closure of negotiations) to 2021. From this perspective Romania was the leader of the EU economic convergence process over the past decades, an evolution determined by the massive inflows of foreign direct investments (a cumulated volume of EUR 77bn during 2005-2021), technology and know-how and the implementation of the EU multiannual financial frameworks.

On the other hand, over the past almost two decades the Romanian economy continued to be confronted with the discontinuity of the structural reforms, the most important challenge from the economic

policy-mix point of view. There can be mentioned the pro-cyclical fiscal and income policies implemented immediately after the signature of the EU Treaty, which determined the significant increase of the budget deficit, with spill-over impact for the international competitiveness. In this context, Romania had to apply for an international financing agreement with International Monetary Fund in 2009, in a cumulated volume of almost 14% of the 2008 GDP.

Last, but not least, the study also underlines one negative consequence of the EU integration of Romania – the migration of the labor force, with consequences for the dynamics of the economy in the long-run. The migration was supported by the free movement of labor and the huge gap in terms of wages between Western Europe and Romania, in a context dominated by a high level of flexibility of the domestic labor force. In fact, Romania was the EU country with the highest level of migration of people in the post-War history.

Overall, the balance of the integration of Romania into European Union is positive, as it contributed to the development and maturity of the market economy model. This perspective is supported by the results of the econometric analysis implemented (the Cobb-Douglas production function), using the Eurostat database and the E-Views software.

According to the analysis, at present, the Romanian economy presents a high degree of resilience to shocks, as reflected by the balanced contribution of the multifactor productivity and capital to the YoY pace of the potential output.

The improvement of the resilience of the national economy to shocks happened after the Great Recession, as the private sector incorporated the lessons of the worst economic and financial crisis since the end of the World War II and implemented measures that transformed it into a system competitive on the European and world dimensions.

Furthermore, from the financial point of view, the Romania economy transformed from a high degree of dependence on international financial flows into a system financed by domestic resources, as reflected by the dynamics of the loans-to-deposits ratio in the banking sector and the developments on the capital markets.

Overall, the EU integration contributed to the significant positive dynamics in terms of growth and development in Romania, but the spirit of the integration has not been fully understood, as reflected by the discontinuity of the structural reforms, the rigidity of the Public Administration and the low level of efficiency of the public investments.

At the end of the analysis we point out that Romania would present better performance in the EU in the mid-run if implements a balanced policy-mix, focused on the continuity of the structural reforms.

3. Industrial potential of Bulgaria and Romania in the EU Single Market

Iskra Christova-Balkanska

The main objective of this part is to reveal the role and the importance of the EU Single Market (SM), and to underline the main factors that determine its performance like an instrument to boost the European integration. Without doubt the EUSM contributed for the cohesion and the integration of EU economies and had a big impact on the industrial sector of the EU economies. The problem is up to what extent the SM contribute for the strengthening of the economic integration and for the innovative upgrading of EU industries.

However, the main players on the SM are the European multi-nationals, which are implementing their goals and interests. We

focus on the economic and industrial development of Bulgaria and Romania as countries involved on the SM. Bulgaria and Romania attained some results, but the performance of their trade and innovative potential could be much better, if policies of attracting strategic investors were applied and if more efforts have been done to overcome the accumulated disbalances in the economy after the COVID 19 crisis, and now with the war conflict in Ukraine.

The strengthening of the SM is through the creation of Industrial alliances for the development of the strategic capacity of Europe, in key areas for attracting potential investment projects. Industry alliances include a wide range of partners in specific industries and global industrial chains. Industrial alliances are a base for expansion and opening of companies to other markets, with the emphasis on “start-ups” and SMEs. In 2021, industrial alliances of this kind were built in the fields of raw materials, pure hydrogen, industrial data exchange, peripheral and cloud microelectronics, and cloud technologies. Another direction is the support for strategic industrial projects of common interest for the EU countries, (Important projects of common European interest, (IPCEIs), which are a state aid instrument designed to overcome the timely entry into the EU market of innovative technologies and large infrastructure projects. In 2019 and 2021, 2 strategic industrial projects have been approved in the field of battery production and supply by the value chains. In order to improve the strategic autonomy of the industry and the sustainability of the SM, EU funding programs have been introduced. Within the framework of the EU's Next Generation Recovery Package (New Generation EU), the Recovery and Resilience Facility amounts to EUR 724 billion (at current prices), i.e. 90% of funding goes towards improving resilience and crisis preparedness, adaptive capacity and growth potential of Member States.

The Central and East European (CEE) countries are highly integrated into the SM for goods and services and capital flows. They

are dependent on new technological supply of equipment to overcome the information and communication technological gaps. The synchronization of economic activities between the CEE economies and the EU-15 has led to more correlated business cycles in Europe, with a positive effect on production capacity. Similarly, Bulgaria and Romania industries became part of the SM with all the consecutive consequences for their industrial base, stance and organisation. The EU accession of the 2 countries open the way for the European MNCs entries and for the activation of their trade and investment operation in this region.

The industrial specialization of Bulgaria and Romania had good comparative advantages in sectors of the heavy industries, although the changing economic environment, the lack of funding and investments and the much more competition of the processing of such production by the multinationals cut the market niche of both the countries on the SM and the world market. Because of the competition in agrarian production from other EU countries, Bulgaria, loose its knowledge and achievements in the food industries and other industries related to the agrarian sector of the economy. Romania used to attract investments in the automotive industries, which enlarged their potential of trade of automobiles on the SM, and Bulgaria is involved in the production of spare parts for the automotive industry for European producers.

The global value chains faced difficulties in penetrating the Bulgarian and Romanian markets. For Bulgaria, limitations are due to bureaucratic obstacles towards start-ups and business creation, to the distribution of added value generated by foreign affiliates, to the large difference in funding for research and innovation, and the development of higher-tech industries. Similar constraints are encountered in Romania. In addition to the difficult registration of new industries and companies, as well as the low level of research funding, there are public procurement barriers and the overall entrepreneurial policy in the country needs to be reappraised.

Open economies such as Bulgaria and Romania, which have wider industrial opportunities, can hardly increase their SM' integration if there are no important investments from strategic investors, which is valid for Bulgaria.

The integration of these economies on the SM is depending of investments in the industry and the development of innovative productions, as well as making significant efforts for the increase of scientific applied research and skills for better management of processes in the industrial sector. Bulgaria and Romania are still classified as emerging innovators. For Bulgaria, this means that its development in the field of economic, entrepreneurial and scientific development in the years 2015-2022 is 45.2% of the average EU level of 50%, so this development index for Bulgaria shows the very weak economic catch-up, which also implies weak ability of integration to the SM. Romania is an emerging innovator with a performance indicator amounting to 32.6% of the EU average of 50%. The gap with the EU average is widening. In 2015-2022, Bulgaria's development is 1.6%, Romania's 0.2%, compared to the EU average of 9.9%.

The weak ability for economic convergence depends on the influence of a complex of political, economic, demographic, scientific and technical factors, but the basis is the reduction of investments by European multinational companies in structure-determining industries. This also applies to the regional economic differences of Bulgaria and Romania with the EU average level.

In the first part of the research, we underline the impact of EUSM, as a new stage of European integration, and its importance for the amelioration of EU economic stance. In the second part, was explained the peculiarities of Bulgarian and Romanian economic and industrial structures and what are their possibilities to catch up and to ameliorate their positions at the EU SM.

4. Restoring trust in the Single Market: the foundation of the European integration project

Iulia Monica Oehler-Şincai

The single market is seen as a visionary project in the name of solidarity and well-being. Specific rules and institutions are a common good, guaranteeing the well-being of all Europeans. The common interest must prevail, and for this purpose political will and the coordination and harmonization of economic policies are needed, as shown in various documents and reports, such as the one signed by Pierre Werner in 1970.

In 2010, the Report presented by Mario Monti on the single market showed that after the global financial crisis of 2008-2009, two trends are noticeable: one of decreasing enthusiasm for integration, which affects interest in the single market, and another of diminishing confidence in the role of the single market. This, despite the evidence that the single market is an indispensable tool for the EU, because on the one hand it represents a necessary (although not sufficient) condition for the proper functioning of the economy, and on the other hand it constitutes the very foundation of the European integration project (Monti, 2010).

This lack of enthusiasm and confidence is now more evident than ever, especially after the migration crisis starting in 2015. And the current context is not only more complex than in 1985 (when Jacques Delors launched the initiative of amending the original 1957 Treaty under the Single European Act, with the clear objective to establish a single market by December 31, 1992), but also much more challenging than in 2010. The single market is at its apex of challenges and transformations.

The EU is one of the main international actors in which the economy and especially industry and the industrial policy are

undergoing extensive transformations, taking into account the twin digital and green transition, but also the need to increase its competitiveness, including through the so-called strategic autonomy.

The EU strategic autonomy, used interchangeably with “strategic sovereignty”, “capacity to act” and “resilience”, ranges from defence policy to economy, technology, digital sphere, strategic resources, and the capacity to uphold democratic values (European Parliament, EU Strategic Autonomy 2013-2023, From Concept to Capacity, EU Strategic Autonomy Monitor, July 2022). Beyond this, what really counts is the capacity to catch up with the United States and China in terms of technological leadership and, besides, to have a word to say in international fora as a normative power.

China’s dynamism in technology acquisitions, but also the Covid-19 pandemic and the temporary disruption of global supply chains, difficult access to certain strategic resources and the semiconductor crisis, as well as the war in Ukraine and its consequences, all have been wake-up calls for the EU as regards strategic sectors. Having in mind the “most important asset” of the EU, namely the single market, the European institutions have outlined new instruments to deepen and monitor it, including through the yearly analysis of the state of the single market, on the whole and in each of the 14 selected industrial ecosystems: construction, digital industries, health, agri-food, renewables, energy intensive industries, transport and automotive, electronics, textile, aerospace and defence, cultural and creative culture industries, tourism, proximity and social economy, and retail.

These go hand in hand with the objectives of diversifying international partnerships and developing own strategic capacities (such as European industrial alliances), but also with the EU framework for investment screening as a part of the European Commission’s “commitment to a Europe that protects its companies, workers and citizens”. Monitoring foreign direct investment (FDI) into the EU has an unprecedented scale. However, this should not turn into an irreversible

barrier to FDI. Of course, it is necessary to protect the EU's strategic interests, but without irreparably destroying relations with countries on which the EU is still highly dependent. This balance is difficult to achieve, especially at present, when countries are already divided into two categories: those that are in favor of Western-style democracies and those that have a different government system. Taking into account the previous experiences, it is worth noting that such a strict demarcation, without taking into account economic interests, would lead to an exacerbation of the tensions between the two sides. And the experience of history shows us that when relations become too tense, cooperation is no longer possible, and confrontation prevails, which must be avoided at all costs.

Under these circumstances, can this new path of strategic autonomy bring more enthusiasm and confidence in the single market? It is as difficult to answer as it is to predict its effects. The 27 member states of the EU are different from each other, have various interests, which prevent them from speaking with one voice. The answers at this question are related to answers at another complex question: how to safeguard the fellow citizens' well-being when energy costs are unbearable, when inflation rate and also interest rates are sharply increasing, when fiscal deficits and public debts are unsustainable, when a new Cold War is foreshadowed?

5. Completion of the European unification: economic necessity and political option

Silviu Cerna

The crises, challenges and changes that have occurred in the world economy have drawn the EU into a transformation process not

anticipated by its architects. The EU adjustment took place in the existing institutional and legal framework, as well as through complex and sometimes hard-to-understand interpretations of existing treaty provisions. This ambiguous practice is often contested.

The European unification process is far from over. The aim of the paper is to treat from a multidisciplinary perspective – economic, political and legal – the following three ways of continuing this process: 1) changing the relationship between the monetary policy and the fiscal policy; 2) changing the fiscal rules; 3) the transformation of the Next Generation EU (NGEU) program into a permanent fiscal instrument.

In the beginning, it analyses the nature and consequences of the monetary dominance created by the Maastricht Treaty, which centralized the monetary policy at the Union level, while the fiscal policy remained largely the prerogative of the member states. In practical terms, monetary dominance means that, from the perspective of a member state, the common monetary policy is a given, but it can carry out its fiscal stabilization policy, provided that the rules set out in the Stability and Growth Pact are respected (GSP). In essence, these rules aim to promote sound public finances and effectively enforce the ban on excessive budget deficits.

In reality, some important elements of the political and legal framework of EMU have been modified over time. First, the decoupling of monetary policy from fiscal policy became problematic when inflation became consistently lower than the inflation target due to the decrease in the equilibrium level of the real interest rate and the lowering of the lower limit of nominal short-term interest rates. The consequence of this phenomenon was that fiscal policy began to have a strong impact on inflation, and fiscal action became necessary not only for financial stabilization at the national level, as was initially believed but, also, for supporting the single monetary policy.

On the other hand, the view on the effectiveness of active fiscal policy itself has changed. Hence, academic economists, experts and official representatives of the European institutions have admitted that to deal with strong supply shocks, such as those produced by pandemics or climate change, fiscal policy is a more appropriate tool than monetary policy, which, by its very nature, is forced to compromise between stabilizing prices and stabilizing production (the unemployment rate). It was also understood that when nominal interest rates are very low, the fiscal policy can achieve an acceptable trade-off between the risk of price instability and the risk of financial instability.

Secondly, recent developments have shown that the financial independence of the ECB is not sufficiently protected. Thirdly, an overly restrictive interpretation of the monetary financing ban limited the ECB's capacity for action, which also had negative economic consequences at the European level. As a result, in order to somehow comply with the ban on monetary financing, the ECB had to adopt so-called "non-standard measures" – including the secondary market purchase of bonds issued by the private sector, as well as the purchase of debt securities issued by member states. The problem is that these "non-standard" operations tend to perpetuate themselves, forcing the ECB to choose between the limited use of monetary policy instruments that have proven their effectiveness through the lens of the objective of price stability, and the frequent modification of these "non-standard" instruments.

Finally, some "non-standard" monetary policy instruments, such as, for example, the special loans granted by the ECB to commercial banks, the purchase of government securities and the practice of negative interest rates on the normal facilities offered to commercial banks (the marginal lending facility and deposit facility) reveals that some actions of the ECB violate, in fact, the principle of proportionality provided by art. 5 of the Protocol on the application

of the principles of subsidiarity and proportionality (PAPSP), which requires that, at the level of the euro area/EU, the content and form of the authorities' interventions do not exceed what is necessary to achieve their goals set out in the treaties.

In this context, the paper suggests four possible reform directions: 1) strengthening fiscal support for monetary policy; 2) coordination of fiscal-monetary policies; 3) increasing the financial independence of the Euro system, and 4) removing restrictions that diminish the effectiveness of the monetary policy.

Next, the paper argues the need to change the fiscal rules provided for in the Stability and Growth Pact ((Stability and Growth Pact, SGP). These rules refer to the following: 1) "reference values" (3% and 60% of GDP for the budget deficit and, respectively, the public debt); 2) the fiscal adjustment procedures and rules applicable in case of exceeding the reference values; 3) the method of application, which gives the institutions in charge of their application (the European Commission and the European Council) considerable discretionary power. It is true that the tax rules have been improved and changed several times, but in doing so, they have become very complex and difficult to understand and apply. Also, this ad hoc adaptation process was not free from errors.

The system briefly described above is often contested because it imposes restrictions on fiscal policy when it should not – with a rigour that is not sufficiently high to stop the growth of budget deficits in recessionary periods – but does not provide for such limitations if they really are necessary (therefore enabling pro-cyclical fiscal policies). That is why the rules were amended twice (in 2005 and 2011) and then supplemented by a new intergovernmental treaty: The Treaty on Stability, Coordination and Governance in the Economic and Monetary Union, also known as the European Fiscal Pact (2016). These successive amendments tried to solve the Fiscal

Pact's aforementioned weaknesses and to adapt its rules and procedures to various concrete situations that subsequently arose.

The common feature of all these changes and additions is that they did not violate the principle of uniformity of reference values for the budget deficit and public debt (nor their level), valid references for all member states. Rather, they constituted attempts to adjust some elements of the Maastricht compromise, leaving the philosophy of the treaty unchanged.

The essential difference between the current debate on the reform of the Fiscal Pact and previous discussions on this subject is that, presently, both the principle of limiting the budget deficit and the public debt, as well as the uniform application of reference values to all member states, are contested, as well as and their numerical size (3% and 60% of GDP). The prevailing view (though not the consensus) is currently that the heterogeneity of Member States makes immutable benchmarks – and especially their current levels – difficult to justify and probably counterproductive.

The study contains an analysis of the necessary reforms for the creation of a new European fiscal framework, likely to allow the solving of the mentioned problems. These reform proposals require changes to the EU's secondary legislation, which underpins the Stability and Growth Pact. It is also necessary to amend the Fiscal Pact, which, together with other EU regulations, enshrines the rule according to which a public debt that exceeds the reference value of 60% of GDP must be reduced by an average rate of one twentieth per year, as a rate of reference, as well as the amendment of the national legislation introduced in accordance with these provisions.

In the last part of the paper, the possibility of transforming the Next Generation EU program into a permanent fiscal instrument is examined. The premise is that the decision not to create a common fiscal capacity at the level of the euro area had significant implications for macroeconomic policy and, indirectly, for the

monetary policy of the ECB and the international position of the euro. This problem was observed by many economists and other experts both before and after the introduction of the euro.

Prior to the Covid pandemic, there were two views on the future of EU public finances. The first focused on creating a common budget or "fiscal capacity" to stabilize the Eurozone. Adherents of this approach predicted the preparation of a common budget, which would play a stabilizing role both at the level of national economies – affected by certain specific shocks and at the level of the Eurozone economy – affected by a common shock. The second conception concerned the financing of public goods at the EU level. This kind of financing is, by its nature, a function of public finances, which, in this case, is subject to the restriction represented by the principle of budget balance. The problem that arose was whether the distribution of public expenses among the member states corresponds to the hierarchy of powers between the two levels of decision-making: national governments and community institutions. The elucidation of this problem has generated a wide discussion, still unfinished, about the structure of EU resources and the possibility of creating new own resources, which would compensate for the decrease in the volume of traditional own resources, especially the revenues from customs duties

The launch, in the spring of 2020, of a European recovery plan went beyond both approaches, constituting an innovative initiative, designed to respond to a severe economic recession and an unprecedented amplification of the risks the EU and the euro area face. Manifested less than a decade after the Eurozone crisis, the pandemic shock was another factor in the deepening of divergences between European countries. The latter threatened to aggravate the situation of countries already weakened by the euro crisis and lacking the necessary budgetary manoeuvring space to face the social consequences of the pandemic.

By implementing direct fiscal support, supplemented by credits to EU member states, the Next Generation EU (NGEU) program went beyond previous proposals by economists and removed political taboos that official experts and politicians believed to be intangible. Moreover, the new initiative has unlocked a long-stalled debate about the creation of a common fiscal capacity and about future EU policies more broadly.

After presenting the components of this program, the author shows that at the EU level as a whole, the NGEU is still a relatively limited component of a plan of measures to support member states to cope with the pandemic. From a macroeconomic point of view, the NGEU does not change the rules of the game. The shift to an own budget, financed from own resources, dedicated to the financing of programs at the EU level and controlled by the European Parliament, is much more controversial from a political and legal point of view, as it would lead to a true federalization of the EU, as envisaged by otherwise, many authors.

Therefore, instead of this real fiscal and political unification, which still faces reluctance, the author proposes the adoption of less ambitious measures, i.e: 1) extending the maturity of the public debt contracted within the NGEU; 2) the creation of new coordination mechanisms between the EU and the member states; 3) the creation of new coordination mechanisms between the EU and the member states.

In conclusion, the economic and political system of the EU has shown a remarkable capacity to adapt to the succession of crises of the last two decades. It survived the Eurozone crisis, although at one point it looked like it was falling apart (Brexit). And albeit it was designed under conditions of high inflation and high interest rates, the monetary-fiscal system of the euro area has proven itself able to cope with low inflation and low interest rates.

However, flexibility is not a justification for postponing the completion of European unification per se. In relation to all three issues examined in this paper – the relationship between monetary policy and fiscal policy, fiscal rules as such and the possibility of turning the NGEU program into a permanent fiscal instrument – the conclusions are similar: the current system is about to reach its limits. The political and legislative innovations imagined in response to the events that have occurred so far have been relatively efficient from an economic point of view, but they are by no means optimal strategies. Instead, new problems have arisen that require a fundamentally different approach. It is true that from a legal point of view, solutions have been found to allow the adoption of political measures whose necessity in particularly unfavourable circumstances was not foreseen by the authors of the EMU treaties. Nevertheless, precisely this flexibility raises the question of the appropriateness of maintaining the limits once imposed on such policies. In addition, referrals to national constitutional courts inevitably create a degree of legal uncertainty, which in turn leads to heightened economic and political uncertainty.

Most of the reforms discussed in the paper do not require changes to EU treaties (although they do involve changes to secondary legislation and the Fiscal Compact). As regards the monetary policy and national fiscal policies, some clarifications and amendments would undoubtedly be useful, but are not indispensable, as fundamentally the provisions of the existing treaties are valid. Fiscal rules, in particular those relating to the numerical reference values of the budget deficit and the public debt, can be modified through the procedures provided for in the existing treaties. Generally speaking, if the member states agree on these changes, some significant improvements to the way the EU is organized and functions can be made even on the basis of existing treaties.

The only issue that requires amending the TFEU is the creation of a "common fiscal capacity" at the level of the Eurozone. There is no

doubt that the EMU could face future challenges better if it had a common budget, in which sufficient own revenues were foreseen and which was not subject to the requirement to be permanently balanced. The reasons why such a budget does not yet exist are ultimately political. The current legal restrictions are the result rather of the reluctance of the member states to take a new step towards fiscal federalism, than of an objective impossibility to move forward on the path of European unification. Due to this hesitant political attitude, the creation of a "common fiscal capacity" is not yet feasible, and more realistic is the proposal to transform the NGEU into a permanent fiscal instrument, to be activated in exceptional situations through ex-ante mechanisms.

Although limited, the reforms proposed here can nevertheless constitute milestones on the way to the completion of European unification. In our view, Europe should not try to return to existing "normalcy" before the recent crises, but prepare for the future: a world where central bank independence and credibility remain essential, but the range of economic policy measures necessary has widened considerably; in which the threat of public debt crises has increased, due to the increase in the volume of this type of debt, but macroeconomic stabilization constantly requires fiscal support from the state; where financial, health, climate or geopolitical risks materialize much more often and require extraordinary responses; and who knows what the future holds for us!

The stability and functionality of the monetary and fiscal framework of the euro area are important conditions for the common prosperity of the European peoples. These characteristics also represent anchors for future reforms and institutional developments at the EU and Member State levels. In other words, multiple crises – of health, climate change, energy, geopolitics, etc. – require the construction of new institutions at the EU level, which can contribute to the completion of European unification.

II: Global megatrends and the functioning of the Single Market

6. Eastern Europe's Europeanization vs. centrifugal tendencies and nationalism

Gabriela Mihailovici

The reality is blunt: Europe is facing an ongoing war involving the world's biggest powers, energy price hikes and levels of inflation that were unthinkable 12 months ago; questions rise about how far Russia will go with escalating the war and how persistent this shock will be as the winter months approach. The impact, felt both on the demand side and on the aggregate supply side, has produced a conglomerate of crises that explain some possible megatrends of the EU single market for the next decades.

European integration was, and continues to be, despite the war on the EU's borders, the most ambitious European project after the Second World War. The EU is not a unique format in the modern history of Europe, but what is particular to the current Union is the way in which the process of Europeanization of member states has been conceived and implemented.

1. Is what has been achieved so far an evolution through Europeanization?

Although a complex and long-lasting process, the process of Europeanization is implemented simultaneously in most new member states through three key channels: The first is of a constructive nature: although the initial goal targeted national

capability for institution building, the result differed greatly from one member state to another. It occurred, in some cases, that the speed of the absorption of European policies, and the implementation of afferent instruments exceed institutional construction; among the causes for this includes the insufficient development of institutions due to a deliberate non-cultivation of institutional memory and the loss of the democratic practice of alternating political and administrative systems with each electoral cycle. The second channel of Europeanization is of a distributive nature, and aims to both disseminate information and, above all, to form, educate and cultivate the understanding of European procedures and the institutional culture of European institutions. The third channel of Europeanization aims at ways and tools to transpose and implement European rules and legislation within national legislation, which form the EU's *acquis communautaire*.

2. What has fueled centrifugal tendencies and nationalism? A possible explanation

Ever since the EU pre-accession phase, centrifugal forces have created a variety of concentric circles, as member states voluntarily committed themselves to transposing and implementing the EU *acquis communautaire* into national legislation. Later, as integration progressed, the network of concentric circles grew or shrank, depending on national political determination, into either continuing with the Europeanization of economic structures (centripetal forces) or to only remain within the limits of national sovereignty (centrifugal forces).

At least four factors have eroded the balance of power between centrifugal and centripetal forces:

A] Placing sovereignty on the public list of concerns (sovereignty versus polycentrism)

Perhaps the most relevant factor in public discourse is the fear of institutional, social, cultural, etc. homogeneity and standardization, which, in certain cases, could be perceived in an assimilatory sense. The more accession has advanced (including through imitation like in some member states such as those in Eastern Europe), the more the re-attachment to national identity has grown and fostered recurring anxieties about past and present history.

Once EU member states, as nation-states, join the club, they become an equal part of the club, sharing both its costs and benefits as in any other polycentric system – this has been insufficiently explained to EU citizens in the past decades. In contrast, the constant placement of national sovereignty on the list of public concerns has become one of the most popular debate topics, especially, but not exclusively, in some former communist states. This is how a paradox appears: on the one hand, EU membership and EU funds boost these states, transforming (some of) them into centers of regional power. On the other hand, it is precisely these centers of regional power that become a strong roadblock to, and push against, European values and the EU, pushing for increased national sovereignty, despite previously having agreed to cede it. Ironically, most of them continue to finance their economies with EU budget funds or generating European public debt (as in the case of NGEU).

B] Excessive and unilateral use of the concept of national interest

The second factor concerns the unilateral interpretation of national interest. Although economic forces of integration have motivated EU nation-states to cooperate with each other, in some cases, the effect has been the opposite when the concept of national interest and national identity is overused in public discourse and as a key feeder of the populist-nationalist current.

Nowadays, a viable alternative seems to arise from this current complicated geopolitical setting: the EU would only be able to remain a great power united and integrated, as a political, economic, monetary, and fiscal union. Otherwise, divided into national states driven by their individual interests, the EU is left with few options: either to remain in the shadow of its eternal competitor, the USA, and newly-emerged powers (China, India), or to find new allies, which may take time and be too expensive in the long run.

C] The difficulty of reaching a balance of power between the need for national consensus and the polarity of opinions expressed in European institutions

This third factor inhibited, in some cases, the evolution of the state as a whole, especially in Eastern Europe. The fact that the former communist states lost the democratic tradition of alternating between powers of state and preserving institutional memory from one electoral cycle to another, further strained the asymmetric relationship between necessity and public values.

The solution, in this case, is the ability of the ruling party/coalition to consolidate its political power, with values being based around public expectations concerning the reform and change state institutions. In such a conjuncture, it is difficult to achieve a balance of power in the medium and long term; one such moment was when aspiration for EU membership acted as a common denominator between necessity and values, generating fertile ground for increased trust in the state. On the other hand, although the balance of power seems to manifest itself as "unity in diversity", the EU has its own problems in terms of political heterogeneity and fragmentation – should a member state hold the EU's security in limbo in order to negotiate its right to veto, as was the case during the negotiations of the last round of EU sanctions against Russia?

D] The limits of partisanship in securing national and European interests are not clearly defined

Finally yet importantly, nationalism was also fueled by the difficulty of decision-makers to find optimal balance between the types of values being promoted, and what is necessary to ascend to power. Political parties, regardless of doctrine, have adopted a wide range of common democratic values through which specific limits of partisanship were set; thus, through democratic voting, today's political minority became tomorrow's political majority and vice versa, and "consensus politics" became a key concept of mediation between national and European interest. Over time, the practice of compromise seems to have eroded; however, this type of logic could still be returned to in at least 3 ways: (i) for the promoters of nationalism – the advantage of passing on the task of implementing EU policies; (ii) for other political parties – the advantage of gaining extra political will to improve EU intra-cooperation framework; and, (iii) for the public – the sense of further enjoying the benefits of the EU.

3. Some possible megatrends of power reconfiguration within the EU

A] Loss of the "peace dividend"

In the early days of the Russo-Ukrainian war, fears were raised about the loss of the so-called "peace dividend" gained after 1989 – that is, the reversal of Cold War armament expenditure which, after 1989, generated a multiplier effect in public goods such as education, research, health, and culture (Rogoff, 2022). Perhaps the most obvious dividend of peace in the EU has been the EU single market, especially through the Europeanization of the labor force, which, over the past three decades, has contributed to the decline of EU and eurozone inflation and thus gave way to the cycle of falling interest rates that has come in tandem.

Now, with the increase in defense and armament spending, it is possible that this dividend will not only shrink, but that the definition of the dividend itself will change, along with the whole redistribution policy of public goods within the EU: military security, energy and food security have already become political priorities and urgent European policies. As costs mount and uncertainties about the escalation of war deepen, so too does the risk that the old "peace dividend" will turn into a tax, a serious reason for rethinking fiscal policies in the euro area and in the EU as a whole. And fiscal future of the EU may well depend on the answer to the question of "what kind of public goods will enjoy financing priority in member states?"

B] The political will to amend the European Treaties?

The war brought tough questions for the three main European institutions (the European Parliament, European Commission and Council): should the EU have stronger foreign and defense policies? Could, for example, Ukraine become an EU member state without the amending of the TFEU? In the first weeks after the invasion of Ukraine, the EU was faced with the decision to directly finance defense operations – a taboo subject until February 24. Currently, the EU only has a limited set of institutional and policy instruments with which to help Ukraine. Depending on the duration and severity of the escalation of the war, it is possible that the EU will need more room for maneuver, which will lead the discussion to the original issue at hand – the need for the amendment of the TFEU. One of the things unanimously agreed upon by the member states and European institutions is the fact that, until the end of the war, it is difficult to gather a political will strong enough to push for the opening of negotiations to amend the TFEU (For example, in the framework of the Conference on the Future of Europe, one of the recommendations proposed amending the TFEU would include, among other things, express provisions regarding the strengthening

of the EU's defense capacity, but also the abolition of the veto system on foreign policy and national fiscal policies).

C] Diverse but inconsistent options for extending the political union?

Current geopolitical challenges show that it is in the EU's interest to maintain political and economic stability of the European Project, both internally, within each member state, and externally, with its neighbors. It is not only a way to speed up convergence, but also a means to limit the power and influence of authoritarian states. Meanwhile, the EU's Balkan neighbors, disappointed by an EU accession processes that is (too) long, are looking for short-and medium term political alternatives.

7. The functioning capacity of the EU single market versus the green economy

Gabriela Mihailovici

1. The macroeconomic context influences the functioning of the EU single market

A] On the aggregate supply side, at least two megatrends emerge:

A1] The persistence of hard-to-measure uncertainties that make it difficult for economies to adjust to asymmetric (idiosyncratic) shocks. There are more and more arguments nowadays in favor of an adjusted model that includes variables focused on imbalances and uncertainties, complemented by specific analysis of how newly created and growing markets have greatly complicated the ability to forecast macroeconomic decisions (Guzman and Stilitz, 2019; Stiglitz, 2022; Baldwin and Miro, 2020).

[A2] The cohabitation of monetary policy and fiscal policy calls into question the limits of central bank independence and the advance of fiscal union. Several megatrend scenarios can be observed: (i) The classic scenario per se – a clear distinction between monetary policy and fiscal policy, with a possible cost in terms of constraining the enlargement of the ECB's mandate which may even further endanger its independence and non-political affiliation. (ii) The classic scenario updated to the new reality – a certain level of monetary policy activism that takes into account an CPI methodological adjustment in the sense of either dropping energy prices, or expanding the mandate of central banks to include carbon prices; or, by changing inflation forecasting models, by including data from areas that have more to do with aggregate supply (Guzman and Stiglitz, 2019). (iii) The avant-garde scenario – an active fiscal policy combined with a passive monetary policy would mean giving up central bank independence by financing any amount related to the public debt (in other words, returning to the monetary financing of the budget deficit and privileged access to the monetary resources of central bank, i.e. abolishing the TFEU, giving up inflation targeting regime and silencing the central bank. (iv) The extremist scenario: the supremacy of the political will in all macroeconomic policies – an unthinkable case.

B] On the aggregate supply side, another two megatrends could be figured out:

[B1] The resilience of economic structures will matter more and more in the post-asymmetric shock recovery. The discussion about resilience was even before the pandemic and led to the following belief: the difference between real convergence and structural convergence in non-euro versus euro areas has emerged in the form of disparities that affected economic, social and territorial cohesion. Until the pandemic, the cohesion policy and the structural funds

were the main sources of financing investments in member states, generating jobs and contributing to economic competitiveness, sustainable development and environmental protection. After the pandemic, it proved that only those member states whose investments were directed towards economic, social and territorial cohesion, resilient economic structures were created, preventing negative social consequences of a deep recession.

[B2] Rapid adjustment of the economic and business models is necessary in response to the sudden change in the business cycle. The BIS (Carstens, 2022) recently noted that the business cycle has changed dramatically in a short period. In 2020 it was the fear of deflation and the fear of a major depression that generated the unprecedented fiscal easing needed to restart the world's economies. After the pandemic, decision-makers were surprised by a rapid economic recovery that generated a certain price dynamics. This prices increase was initially thought to have a transitory effect (only as relative price changes). However, things got even worse when this was coupled with the shock of energy and the shock of persistent syncope in commodity supply chains, on top of which was added the shock of the war and consequences of the Russian invasion.

2. The green economy influences the functioning of the EU single market

The third pillar of the EMU – European Green Deal (EGD) – was designed with the aim of neutralizing the negative effects of environmental degradation that could not be internalized into the EU single market by 2050. Until the pandemic, the goal was to add more durability and confidence in the European integration process, which would mitigate the Eurosceptic tendencies that appeared after Brexit. The pandemic and the war whose finality is difficult to predict have changed the working assumptions: postponed or unresolved, these uncertainties can get severe and alter the functioning of the EU single

market. Below are some possible options to find ways to better internalize the green economy into the EU single market:

A] Could the green economy affect the functioning of the EU single market? Some sources of distortion: (i) The large degree of asymmetry between the EGD's general objectives versus the national capacity of each member state to adapt to climate changes challenges depends on: the available resources, the economic, social and cultural specificities, the degree of awareness and the political and funding priorities of each state and region. (ii) The lack of an EGD's uniform implementation approach at the national level – see the case of the mandatory inclusion in the NRRP of as many objectives regarding the green transition (mainly derived from or linked to the EGD). (iii) In the absence of unitary coordination of EGD uniform implementation, national standards may deviate from European standards, which could affect the green transition financing costs and trigger market competition distortions (Klaas et al., 2022; Freie Universität Berlin, 2022).

B] Could distortions be avoided? Two types of measures were taken, at the euro area level: (i) assessing potential losses caused by the climate and energy transitions as well as financing needs to fix them (see the ECB's stress test results published in July 2022a) and, (ii) decarbonizing the central banks' balance sheets (based on the ECB's guidelines on how to classify the green bond portfolio following a climate score calculated according to three factors: past emissions, future targets and emissions robustness published in September 2022b).

3. Megatrends of coordinated deepening of the EU single market

Several projects aimed to deepen the EU single market are currently on the European decision-makers agenda as possible megatrends for a genuine EMU:

- A] Megatrend of merging towards a common defense capability that would reset the EU's relationship with Russia. Based on the most recent common military strategy perspective (A Strategic Compass for Security and Defense), member states debate the most effective implementation way of an ambitious plan of action for strengthening the EU's security and defense policy by 2030 in order to contribute positively to global and transatlantic security and to better complement to NATO. How will the new European reality look like? The prospect of returning to a new form of cold war with Russia (the so-called protracted cold confrontation phase) is being advanced, which will lead to a constant increase in military expenditures, in the name of the objective of strengthening the EU defense capacity.
- B] Megatrend of merging towards a common investment component in pan-European strategic areas. The fiscal side of this goal depends on several factors: how the Stability and Growth Pact will be reformed, how the war will evolve, EU military and energy security in the context of the current high uncertainties.
- C] Megatrend of merging towards a common energy market. So far, some steps have been taken in the direction of reforming the EU energy market, on 3 components: *reducing demand, *securing supply (reducing dependence on Russia, joint purchases, joint management of stocks and building new infrastructure) and, *keeping under control of gas and crude oil prices. Also, a common vision has been achieved regarding: (i) An EU price cap mechanism on Russian crude oil. (ii) Restructuring the EU energy market dysfunctionalities. (iii) Speeding up authorization procedures and state aid for renewable energy projects, including subsidies for heat pumps that could replace gas heating with electric heating (it will only help if the energy price formation mechanism is

decoupled from the gas price). (iv) Increasing gas stockpiles through the new mechanism of joint purchases of gas, LNG, hydrogen, etc.

- D] Megatrend of merging towards a common EU microchip market, as a first step towards a common European industrialization policy. The EU Chips Act, the EU's largest subsidy program for a single industry (apart from agriculture) means a double test. For the European institutions, the challenge relies on the speed a common European industrial policy plan is to be approved; equally important is the set of appropriated pan-European financing instruments, which entirely depends on the progress of the fiscal union. The hard task will be given to member states, as they have to adjust and tailor this common industrial policy according to the national particularities.
- E] Megatrend of merging towards a European health union brings in a common approach of the national health systems management (the so-called "one health approach"); it involves the cross-border coordination of the national services of prevention, preparation and rapid response to health emergencies of each member state.
- F] Megatrend of merging towards a common system for managing emergency transport services (pandemic, war, other undesirable events). The Contingency Plan for Transport proposes a set of 10 tools to guide the EU and member states when introducing crisis response measures.
- G] Megatrend of merging towards a common public procurement system of essential goods and services to discourage China or other large non-EU exporters from disrupting supply chains, so that the free movement of goods, services and people can be ensured in a short time and with greater transparency and coordination in times of crisis

- H] Megatrend of merging towards a common approach of food security which would reduce: (i) tensions in supply chains, especially in the market for wheat, corn and sunflower oil products where Ukraine was a gigantic exporter before the war, and, implicitly, (ii) pressures on the price of grains, seeds oilseeds and of the main agricultural inputs (energy, feed, fertilizers) which increased to record highs.
- I] Megatrend of merging towards expanding the euro zone means both the sum of the fulfillment of the criteria for the single currency adoption and the achieved degree of sustainability and durability of these criteria, combined with the achieved degree of economic structures resilience.

8. European independence and the soundness of the EU payment system

Gabriela Mihailovici

Despite the substantial improvements offered by the single euro payment area (SEPA) and the harmonization of national legislation on payment systems, especially in euro area states, the EU payments market remains significantly fragmented along national borders. If a sort of payments market coordination could take shape at a macroeconomic level, the situation is different at the level of citizens in each member state throughout the EU.

1. The classic macroeconomic megatrend: European independence and the soundness of the EU payment system depend on its interaction with the central bank

At a macroeconomic level, the soundness of the payment system depends on the interaction with the central bank, which is mainly conducted through two channels (considering that this analysis is

done only from the perspective of monetary policy and financial stability objectives. While the ECB and any central bank member of the ESCB has the sole objective of ensuring the maintenance of price stability, the responsibility for maintaining financial stability is shared with other national and European institutions; hence the complex problems of inter-institutional coordination):

(i) the monetary policy channel – namely, the way in which a central bank uses its payment system to manage: (i) its interest rates, which requires a payment system which functions on a 24/7 basis, one which cannot operate freely in the interbank market unless money circulates smoothly and, (ii) liquidity in the interbank market. In other words, the efficient operation of the monetary policy transmission mechanism, as well as the regulation of monetary policy impulses and money supply all depend on the proper functioning of payment infrastructure; and,

(ii) the financial stability channel – namely, the way in which the central bank and other responsible financial institutions cooperate together to minimize the accumulation of risks that can affect, firstly, the processing of payments in the economy and, secondly, the process of money allocation and reallocation. As a result, financial stability depends on a robust and risk-resilient payment infrastructure, which is reflected, at the end of each transaction, in the settlement of payments of the ECB and ESCB central banks' accounts – thus, central bank money is the best settlement asset in the economy.

The option of some ESCB central banks to outsource or internalize their national real-time gross settlement system of payment depends on the national capacity to manage the associated risks, to ensure financial services and to maintain competitive neutrality. National payment systems are vital to monetary policy in either one of two possible forms of institutional governance: direct involvement in making payments or as a hub for participants. That is why the early

detection and management of any source of risk to the payment systems is so important for any central bank.

2. The microeconomic (digital) megatrend: European independence and the soundness of the EU payment system depend not only on the ability of member states to coordinate setting fair competition conditions for large non-EU giants operating within the EU, but also on the ability of European companies to innovate a holistic European payment system.

European authorities have so far failed to develop a unified and integrated European payment strategy in a holistic vision that would support a stronger, more independent and innovative financial sector and payment system.

By enriching national payment systems with additional information on customers and suppliers, the EU payment market could gain more added value and become more holistically integrated; in addition, it would lead to an increase in its revenues (implicitly addressing the issue of taxation from a different perspective) and a decrease in its core costs (eg. less fraud, or a smooth payment experience).

9. Economic sovereignty in the age of globalization. The cohesion of Euro area versus non-euro economies

Gabriela Mihailovici

1. Economic sovereignty in the age of globalization – some megatrends

For the EU, the economic sovereignty of the single market depends on solving supply chain problems, which are essential for boosting competitiveness and economic growth in member states. From this reality emerge several megatrends:

A] Resilience of supply chains – an example: the semiconductor market

The EU Chips Act – the EU's plan to boost investment in the research and production of high-tech chips – is considered to be the EU's second largest subsidy scheme after the CAP. The big challenge is the financing mechanism of this scheme: the option for national subsidization of the chip industry (national objectives) versus financing from a common European source, which generates European public debt (common European objectives). In the first case, there is a risk that member states will enter into direct competition with one another to attract the best chip factories. In the second, member states would be highly encouraged to revise their national industrial policy towards the development of an EU-centric supply chain.

B] Reconfiguring globalization based on economic power

The single market is one of the major sources of economic power for the Eurozone, in particular, and for the EU, in general. The future of the EU's economic power depends on cooperation with the world's great powers; therefore, the EU must remain economically resilient. One way this can be accomplished would be by removing the rest of the non-tariff barriers in the single market. Another way would be by generating significant revenue gains after removing all barriers – it is estimated that, before the pandemic, these barriers limited intra-EU trade to a level roughly four times lower than the intensity of trade between US states (Papadia , 2018).

C] A more European globalization of global trade?

Some economists believe that, in the current context, one of the implications of the war could be that of a "more European globalization" (Blanchard and Wolf, 2022), if the EU broadens and deepens collaboration at least in some commercial channels: (i) the EU-US channel (it remains to be seen how the EU's common position

on the IRA, initiated by France and Germany at the end of 2022, will be implemented); (ii) the EU-Japan channel (implementation of the first EU-Japan European Digital Partnership); (iii) the EU Indo-Pacific and China channel (although it is not easy to harmonize a sole EU common position on China, as there are member states that have commercial interests in the area); (iv) the post-Brexit channel; (v) the EU-Ukraine channel (temporarily opened by liberalizing some categories of exports and imports from parts of Ukraine where economic activity and railway infrastructure were not disrupted by the war); (vi) other commercial channels created for finding alternative sources of energy (gas delivery through pipelines from Azerbaijan to Turkey and Italy, supplementing pre-existing contracts with Norway, the US, Israel and Egypt, resuming trade dialogue between the EU and India).

D] The New Internationalism

Even before the pandemic, a current advocated in favor of reforming post-war international financial institutions to meet the objectives of the 21st century (Stiglitz and Gallagher, 2021). Although it is unanimously recognized that financial assistance provided by them represents a global public good for global macroeconomic stability, nowadays, the institutional and financing capacity of these institutions to make available financing lines for rapid reconstruction after natural disasters is under question. Among most notorious cases is the fact that the IMF imposes significant surcharges on countries that have already taken out large loans, which, in the event of a default, may place an excessive burden on the IMF's balance sheet.

E] International Finance for Climate Change

There is a global activist movement advocating for the establishment of an institutional structure and a set of financing and

compensation tools to help developing economies transition from fossil fuels to clean energy. Currently, proposals to tax the profits of oil and gas companies and redistribute them to countries affected by climate change are being negotiated at a working group level within the UN and the IMF.

2. Cohesion of the euro area versus non-euro area economies

Experiences of the last decades show that the EU can help boost cohesion between the euro area and the non-euro area, especially from the perspective of accessing the same financing instruments. Cohesion financing through the MFF has already proven its potential but, at the same time, also comes with some legal-related limits. The pandemic crisis has opened a window of opportunity to another type of financing (via the newly generated NGEU), in such a way that the Recovery and Resilience Facility is to make member states more economically resilient and better prepared for the challenges of green and digital transitions.

However, moving from cohesion funds to the Recovery and Resilience Facility comes with a big dilemma: how far the fiscal union will advance so long as the architecture supporting Europe's currency union remains incomplete. As a result, the megatrend related to the cohesion of the economies of the euro area versus non-euro depends on the member states' political will to allow a replication of it for other types of fiscal transfers between member states.

10. Europe faces the new global balance

Eugen Dijmărescu

The multipolar World is happening, with a decline of liberal democracies and revival of autocracy. The post-cold war era is over,

and power prevails over law. Europe is at a stage we believed to be over: border reset by guns. Since the beginning of the 20th century, seven reconfigurations of the borders occurred in Europe, and the eighth is sought by a new aggression. The fluidity of borders indicates a vivid national sentiment and low public trust into a consensual existence. Last century was characterized by the decline of multi-ethnic empires and peoples' liberation from the unjust peace of the iron curtain. The short period passed since the acquiring of independence explain people's aversion to other form of supranational governance.

No one can question the reality that the Single Market was the starting point and the essential vector of deepening European integration. It has made possible to remove barriers to trade, to reduce the influence of state monopolies and, finally, to deregulate, all of which are the source of the prosperity enjoyed by Europe. The Single Market can no longer be understood by its mere reduction in trade, services, financial and labour flows. Today we can no longer dissociate the Single Market from the rule of law, nor from its significance for political decisions at national or Union level in relation to global challenges. What is peculiar to the Single Market lies in the need for it, strongly felt by producers and consumers.

What has mobilised the Member States has weakened and the functioning of the Single Market is attacked on four fronts: a) the revival of protectionist concerns at Member State level as sovereigntist rhetoric wins public's audience; b) from a pioneer in reducing excessive regulation, the single market becomes the object of a hyper-regulatory area; c) the functioning of the single market is made more difficult by its subordination to concerns arising from the European social model; d) the Single Market becomes the place of abusive manifestation of political will, unrelated to its object and functioning. All those fuels the claims of other global powers about the sunset of the single market's ability to support economic growth

in Europe through economic integration and, consequently, the need for the 'de-Europeanisation' of internal policies.

In addition to the EU's internal dysfunctions (which led to Brexit, the defiance of Hungary and Poland), the Union is in a loss of global influence, becoming a regional actor, in inferiority to the US ambitions of becoming the first global power again, to China, which is America's main rival on the economic and military front, and to Russia's aspiration to become the first power in Europe and the Middle East.

Europe seeks solutions for its future durability. As an entity, she must work on two directions: construction and trust restore. Individuals need to understand Europe by adjusting their mentality from mercantile gains to mental, cultural achievement of the Union. Since the beginning of Europe, it was clear that a community, a European feeling cannot be built without sharing common cultural values. Ideas about the need for reforms of the treaties, aiming at reaching a functionality able to meet the expectations of the individual members, but also as a whole, are gaining ground. However, Europeans' support for politicians' initiatives is fragile, as none of the leaders of the last have made proof of satisfactory results of reforms promoted at national level. Hence, without a local *acquis*, it is impossible for them to receive support for any initiative aimed at the whole of Europe. This is also enhancing other's claim for opposing the deepening of integration.

Indeed, the initiative for the future of Europe can be turned to reality only if the notion of 'representative democracy' gets a new meaning. With the present form of democracy, imagined at the end of the 18th century, the political transformation of Europe cannot take place. There is a need for co-participation of the European electorate in the decision-making that concerns them. A new cycle of the exercise of power has opened by the high degree of education of the population and their continuous access to information. The

normative competence of citizens can no longer be questioned, and the decentralized deliberation of the projects for the regulations, directives, laws and, finally, the views expressed by the representatives delegated to Europe's decision-making bodies must become the rule for the functioning of the future Europe.

The economies of European states are changing their profile under the impulse of competition and technological change towards areas that are evolving more under the impact of transforming global demand than at regional level. The greater the dependence on services and digitalisation, the narrower the effect of single market support. Advanced business services, energy security, digital security, health as a common problem for all members and food security require an approach more dedicated to pragmatism than the temptation to issue regulations subject to subsidiary decisions done at national level. The construction of own institutions of the European market (instead of supervising the way national bodies strike the balance between the European requirement and the will of national governments) is a necessary step towards moving forward structural reform in Europe.

It has become clear that there are big differences between the reasons which drove individual member states towards Europe and the EU search for uniformity made the degree of satisfaction given by European bodies to national concerns is often counted as unsatisfactory. Like globalization, the Single Market is set to achieve maximum growth through maximum interdependence. Over the last three decades (which correspond to the age of the Single Market), Europe has gone from stability to the multiplication of crises and system failures. Europe is experiencing a wider distance of citizens from non-national bodies, which they do not control.

Especially in the Eastern part of the Union, a sense of frustration has accumulated, due to the shrink of rewards derived from the development model based on the search for convergence via

privatisation and foreign investment, which resulted in the so-called "factory economies", oriented towards production (the lower part of value chains, exposed to market volatility), while the economic activities of the Western EU members are concentrated in areas of knowledge intensity. The governments of the Eastern states have a responsibility to reinvigorate pro-European sentiment by: a) adopting policies that support the growth of internationally competitive businesses; b) fully embrace the digital revolution and prove trust by using it in extenso; c) maximise the use of available resources to make the green transition a rewarding process, and d) use political levers to stimulate the automation of low-productivity jobs and facilitate the transition to new and more valuable activities for their populations. This is the way to change the perception of Westerners' relation with Eastern Europe as "second class" one.

The current debates about how necessary and delayed the search for a coherent security and defense policy is, gained momentum motivated by Russia's aggression on Ukraine. It is only in March 2022 that EU Council adopted the Strategic Compass for Security and Defense. The belief that Europe is the continent of peace has held back the progress of security and defense policy, as well as the common foreign policy, while the U.S. and NATO have restored their role of reacting to the shock caused by the war at Europe's borders.

The birth of geopolitical Europe took place by assuming the financing and delivery of weapons to a third state via the European Peace Facility. The EU Commission seized the need for incentives to support industrial cooperation between the Union's members in the fields of defense and the reduction of external dependence through joint procurement for the European defence industry, including, inter alia, the allocation of funds from the European budget and VAT exemption within the single market. The defense industry is expensive and requires a good functioning of global value chains,

manufacturing being one element of the value chain, which also include R&D, marketing, logistics and support services, which take place in different countries and organizations, leading to what is the output. Achieving the assumed goals enhances the role of the Single Market and calls for a stronger cooperation of the Union's members. The dichotomy of the low-end (manufacture) – high-end (production) carries with it the risk of extending the gap of functional specialization, because the states at the lower end of the value chains will always seek to make themselves useful to the technology of progress in the headquarter economies since this one open for them the market and the jobs.

From the beginning of the second decade of this century geopolitics triumphs everywhere and turns globalization into the core of the most powerful. Interdependence has capitalized on research at the lowest cost, transforming and relocating production and value chains, which facilitated the growth of the quasi-unique place of world production or the double dependence of all others on a single, huge consumer and manufacturing market, the disruption of which can trigger the global recession. The big concern is not only that this market is China, but that all profit depends on the attitude of Chinese autocratic power. The world has reached a fuzzy stage where countries can be friends and enemies at the same time, economic partners and strategic opponents. Humankind is facing a completely new situation in the history of wars and peace that calls for a renewal of security and defense strategies, but also a paradigm shift: globalization no longer changes world politics, but exactly the opposite. In this new situation, the democratic or authoritarian quality of political regimes must be reinterpreted in the sense of abandoning past indifference, motivated by the mirage of market optimisation.

For a long time, Europe has eliminated war from its culture and practice as an instrument of foreign relations. The integration of

most EU members into NATO, (viewed as guarantor against external aggression), has eliminated Europe's strategic role in international affairs. Countries without influential diplomacy console themselves with the strategic role bestowed by the Alliance. The new international tensions (the aggressiveness exercised by Russia and its attitude of disregarding Europe, the increase of the Chinese toughness towards the security of Southeast Asia, the simultaneous confrontation of America with two opponents) makes necessary for Europe to choose between a pro-active attitude internationally, by building a strategic autonomy supported by means of security, but also by a common political will, or to console itself with the result of transactions that will be made above it, between Russia and the US.

The pandemic and the war opened by Russia confirm the impossibility of maintaining the European illusion and confirms that economic integration alone does not create political solidarity. 70 years of European integration towards all azimuths, monetary, economic, commercial, have failed to mitigate the power and reflexes of national egoism. Europe is threatened by ineffectiveness in times of crisis and guilty tolerance towards the outliers.

The return to force of the geopolitics must put an end to the benevolent attitude of Europe, which must understand that geopolitics determines her future and survival is dependent on the transition towards a political existence. Russia's outbreak of the war against Ukraine has not made European nations less attracted to the ideas of populism and sovereigntism, the comfort being given by their NATO membership. The war of Russia against Ukraine has awakened Europeans to the need for a common defence policy, but, in substance, they confirmed the order of "NATO first, then Europe". Even if under the present circumstances there is no alternative, it is hard to assume that the long-term policy of the US will uphold the same order. The certainty is the decrease in influence in the global arena of democracies in favor of autocracies.

The future of Europe is often debated on three false tracks: (a) the renationalisation of European policies; (b) the creation of a federal State; (c) immobility and preservation of the original model. For the first way, developments must be followed and political decisions post-Brexit understood. The second scares the most, and the third way is synonymous with the desire to return to the EU-nations relations before the pandemic.

The years 1990-2000 were the most glorious for the European Union: the creation of the Euro, the widening the single market, the commercial performance, made Europe an influential player in the process of globalization, creating an attractiveness primarily for the post-communist states of Eastern Europe, allowing it to engage in the search for solutions to global problems, such as the protection of the environment or the fight against genocide. The proof for an unprepared Europe came with the financial crisis of 2008, when she found defenseless and choose to follow the dynamics imposed by others in digital technology and financial mathematics. The EU has since found itself in a continuous attempt to adapt to the realities of a world for which it was not prepared.

Growing under stable and predictable universe (Western democracies vs. Soviet empire), where the power was measured by nuclear warheads, Europe has witnessed in the last 3 decades a series of events generating uncertainty and chaos: the Arab Spring, the war in Syria, Russia's annexation of Crimea, the terrorist attacks on Europe and the inflow of over a million refugees, the pro-Brexit vote, China becomes the second economic power in the world, radicalization of authoritarianism in Turkey, the Covid 19 pandemic, the return of the Taliban to power, Russia's aggression against Ukraine, the drought, the energy crisis. The rhythm of those ruptures, their difficult anticipation, the impossibility of preparation and prevention require EU to reassess its functioning and to get a voice in international affairs.

In this context, the pacifist and pro-prosperity feature of the EU, which made it appear as the symbol of the separation of the market from the political arena, takes a turn by persuasion, more than by economic measurement, with the adoption of sanctions against Russia.

Most of the time, the European public debate, confuses sovereignty and independence, which creates uneasiness among politicians and the population, leaving an open door to the (mis)interpretation of additional loss of national independence. Sovereignty, in the European sense, is the expression of a collective political decision of Europeans, the expression of the ability to decide independently in the affairs of international policy, by considering one's own interest. This presumption should lead European attitude both in terms of security and economic globalization. Europe, and not the market, must decide on the sectors in which it assumes the risks of interdependence and those where she intends to keep the control.

The nationalism stimulated by the Brexit, the hesitation of the EU at the beginning of the pandemic and the reaction of followers in the case of Russia's war with Ukraine strengthen the need to clarify the attitude of Europeans towards the Union and her relations with the nation states. It can be said that the EU has entered maturity test and its citizens are asked to choose the path of future development. As the disruption of supply chains and geopolitics have taken the reign of the economy, the need for Europeans to be mostly sovereign (not nationalists) is obvious, but this cannot be reached earlier than 10-15 years, assuming an effort together and not in disunity. On the other hand, it is precisely the awareness that the World enters a different logic of self-satisfaction of economic and security needs that calls for an open attitude to transfer them to the European markets. The achievement of European consciousness will last longer than economic adjustment and the creation of a defense sovereignty, and it requires to drop any belief of superiority from those belonging to "universal culture" against those coming from an "immature culture".

III: Innovation – key to long-term competitiveness of European companies

11. Digitalization, the cohesion asset of the single market

Alina-Cerasela Avram

International trade has significantly changed due to digital technologies. Business models in the field of distribution or promotion, as well as commerce, through the emergence of online platforms, have undergone dramatic transformations, and traditional trading models are no longer relevant. Digitalization creates new markets and business opportunities which lead to the emergence of new players and determine synergies that would not have been possible before.

The changes are already visible in industries considered mature, such as the automotive industry. Here, the framework combines traditional automotive companies and IT companies. In this context, the implications for global trade are multiple, both for the business environment and citizens. Digitalization brings novelty even in the public administration sector. Today, it is a reality to contact local authorities using specialized platforms influencing how stakeholders relate to the single market. Given the significant implications of the digitalization of goods and services, EU Member States are currently in a position to seek ways to harmonize the legal framework across Member States to enable the Digital Single Market to perform.

The digitalization of industries and the penetration of technologies in all areas have made e-commerce one of the usual economic practices. Today, most businesses are trying to gain a foothold in the online environment with the help of e-commerce. As the number of

companies operating online increases, e-commerce has become a worldwide economic driver. The decrease in costs associated with the affordable possibility of creating and running an online store instead of a traditional one led to major changes in traditional business models.

Of course, e-commerce has advantages and disadvantages for companies and customers. Depending on the timing of market penetration or the chosen niche, companies can hit the existing barriers. The associated risks resulting from adopting digitalization constitute reference arguments in the decision to implement new technologies or processes, but only up to a point. Given that the international trend is to sell goods and services online, and the products on the global market increasingly incorporate technologies, the delays following this megatrend deepen the existing gaps.

An important aspect is that the single market could not fully benefit from the advantages of the digitalization trend. The companies from different member states cannot fully collaborate because of the lack of a common legislative framework regarding electronic commerce. The EU authorities didn't focus on harmonising the legislation within member states and facilitating e-commerce between states. Consequently, the EU could not benefit from the advantages of the internal market size. The nearly 500 million EU citizens could not generate sufficient demand, and companies had limitations in selling goods and services on the single market, being forced to enter national markets, a strategy specific to traditional trade.

Digitalization is a complex process involving multiple resources and is highly dependent on technology adoption. New emerging technologies are based on existing ones, and the progress made can be seen as links added to an existing chain. In addition, the speed of progress in all technological sectors is noteworthy. In the EU, progress in the digitalization of goods and services cannot be

achieved by ignoring the particularities of the single market. Such an approach would cause substantial technological delays and lead to the risk of duplicating solutions already on the market. In this context, considering the single market's particularities are the optimal development direction. This approach helps both the rapid adoption of technologies in all economic sectors of the member states and the creation of digitalization solutions.

12. Key European Corporations

Alina-Cerasela Avram

In the current geopolitical tensions, increasing competitiveness becomes a priority for the EU and determines the influence of the single market in global value chains. Currently, the EU produces around 20% of the world's scientific and technological output, which indicates the innovation performance in the Member States is behind its main competitors: China, which is currently, among others, the global leader in the production of scientific publications and the USA, which is the leader in the quality and impact of innovations. The gap in the competitiveness of goods and services produced in the EU compared to its main competitors has widened during the pandemic. This was more visible, especially in adopting digital technologies, with consequences for the EU's business environment, which performs modestly compared to the US and China. In this context, the EU authorities should support the start-ups that produce disruptive innovations and have a key role in the digital transition to reduce the existing differences.

Adopting new technologies in manufacturing processes is essential for increasing competitiveness in the EU. Although many EU companies are high performers, overall, European companies are

less competitive than those in other major regions, i.e. they grow more slowly, generate lower returns and invest less in R&D than their peers from the US and China. This is visible in some key sectors today, like the IT sector. EU companies have not taken full advantage of the start of the 4.0 industrial revolution. Consequently, they have lagged regarding the value and growth of information technology and other disruptive innovations.

The structure of the companies also determines the performance of the business environment at the regional level. For example, unicorn companies play an essential role since they are associated with adopting specialized technologies and investments in innovation. In the EU, most companies with a market value of more than one billion dollars, called "unicorns", come from Germany, France, Sweden and Austria. Regarding the performance of EU companies, by revenue, the top 10 in 2021 contains half companies from Germany: VW (car manufacturer), Daimler (car manufacturer), Allianz (insurance company), Deutsche Telekom (telecommunications company) and BMW Group (car manufacturing company), three from the Netherlands: Royal Dutch Shell (integrated oil and gas company), EXOR Group (diversified holding, with investments in companies which operates in several fields, such as the machinery and equipment manufacturing industry, professional football, media, etc.) and Royal Ahold Delhaize (trading company) and two French companies: AXA (insurance company) and TotalEnergies (company that produce and trade energy on a global scale).

According to the European Commission's latest report on RDI performance in the EU, member states lag behind the US in private-sector research. The sectors in which the EU performs in innovation are advanced manufacturing and the automotive industry. Regarding the geographical distribution of companies investing in R&D at the EU level, Germany is the country with the most companies that invest in RDI, followed by France and Netherlands.

13. Research and development

Amalia Fugaru

Even before the pandemic, the EU was seen as a laggard in economic competitiveness. On average, EU companies have lower profits and invest less in R&D than their counterparts in other markets – the US, Japan, and China. The EU is a laggard in the ICT revolution. This jeopardises competitiveness in the traditional sectors of the EU economy. Given that the EU has lagged in new technologies, which form the basis of megatrends, the question arises as to whether the single market can help reduce this handicap. Part of the answer to this question can be found by looking at one of the areas on which economic competitiveness is based, namely R&D and innovation.

At the start of the 2022 spring, potential car buyers in Europe were facing two options: Either they chose to join a waiting list for the purchase of a new car, initially estimated to last six to eight months and then extended to more than one year, or they opted for immediate delivery (i.e. within 30 days) of one of the fewer available models. There were only three colours out of the six available in France in the case of the Renault Arkana SUV, equipped with fewer features than usual. Delays were, at that time, and continue to be even longer for electric cars. The world's leading manufacturers warned as early as May 2022 that they would not be able to deliver any products in 2022 and that the following orders would be fulfilled in 2023.

Even before the pandemic, this industry was trying to limit the number of options (in terms of engine capacity, accessories, and colours) available to consumers. The primary motivation was economic efficiency, given that 75 per cent of car sales are achieved

by only two per cent of variants (engine type, accessory equipment, colours). At the same time, only a quarter of total sales results from the model variation.

The post-pandemic global manufacturers' limitation of vehicle choices was primarily driven by disruptions in supply chains caused by the pandemic. On top of these problems, semiconductor shortages were generated by both supply and demand shocks. The outbreak of the war following Russia's invasion of Ukraine led to limited supplies of specific components (especially for European factories) manufactured in Ukrainian plants.

Is this disruption trend for a representative industry (such as automotive manufacturing) a global megatrend? Or is this phenomenon merely an unfortunate chain of factors that can only lead to the birth of new business models for this industry? After all, a combination of adverse factors also generated the economic changes (increasing labour productivity, digitisation, changing the policy mix) of the last two decades of the previous century, which then brought a new wave of prosperity, i.e. a reduction in global poverty.

The automotive industry case is indeed representative. It is an indication of what megatrends mean, as the automotive industry helped transform the world more than a century ago. The development of the automotive sector marked a secular transformation. This example shows that megatrends can be understood as those changes in activity that transcend the long (secular) economic cycle. Analysts at Morgan Stanley have identified four megatrends: automation (which refers to the need to increase productivity through investment in artificial intelligence, machine learning, and robotics, a need generated by a shrinking population and encouraged by falling technology costs), the healthcare innovation (considering that as technological advances enable significant leaps in the study of genomics), biotechnology and diagnostics, decarbonisation of the economy, and cybersecurity.

The automotive industry is just one more perceptible facet of the present reality, in which sectors of the economy are facing uncertainties generated by factors external to the human decision (pandemics, climate change) but also by the consequences of policymakers' decisions (war, energy crisis, energy transition, etc.). In this context, questions arise about the ability of competitive market mechanisms, whether at the global or EU level, to cope with the challenges.

In the EU, there is widespread dissatisfaction considering the inability of Member States' economies to cope with the plethora of problems affecting society. Whether this feeling is generated by perception or whether there are dysfunctions in the EU area, the question arises as to whether the essence of the EU – the single market – is capable of withstanding the challenges mentioned above, on top of which one also has to consider the danger of nationalism and economic isolation.

Even before the pandemic, the EU was seen as lagging behind the trend in terms of economic competitiveness. One element that mirrors the EU's counter-performance is that, on average, EU companies have lower profits and invest less in R&D than their counterparts in other markets – the US, Japan, and China. The literature shows that the EU lags in the ICT revolution, jeopardising its competitiveness in traditional industries, such as the automotive sector.

Given that the EU is a laggard in the field of new technologies, which form the basis of global megatrends, the question arises as to whether the single market can help reduce this handicap. Part of the answer to this question can be found by looking at one of the areas on which economic competitiveness is based, namely R&D and innovation.

This text attempts in the first section to identify trends in R&D globally and how EU Member States rank in this ranking. The next

part of the paper analyses the government's intervention in this field through public policies, trying to identify the successful elements of this process. The last segment is dedicated to the evolution of Romania's R&D and innovation sectors. Instead of conclusions, some features of the microprocessor manufacturing industry and the lessons for the Single Market and the EU that can be drawn from this are presented.

14. European blockchain for securing the services' infrastructure

Sorin-Nicolae Curcă

Among the technologies that have emerged in recent years, *the blockchain* has been highlighted as having a high disruptive potential, being able to revolutionize multiple fields of activity and produce significant changes in economic and social terms. Being a type of database, with a particular architecture and a specific functioning mode, as well as considering that it solves the problem of *double spending*, it has allowed the development of multiple use cases, in the field of payments, sales of non-fungible goods (NFT), the transfer of property titles, but also in the provision of public services.

Considering the concerns developed for the blockchain, the European Union decided the creation of the so-called *EBSI (European Blockchain Services Infrastructure)*, a large-scale project, the first of its kind in the community space and among the few in the world, which aims to give value to this technology through use in the public administration sector. What is aimed at with this is "moving" the public services to citizens and companies, in the community space and in the associated countries, on the blockchain. Through it, thus, the EU and its partners aim to build a specific infrastructure, which

can "host" applications for multiple use cases, from various fields, both of central administrations (in the first phase) and of some companies in the sector private (later). In 2020, in the initial stage of the project, 4 use cases were chosen for EBSI, at the proposal of the Member States: (a) notarization; (b) diploma certification; (c) European Self-Sovereign Identity (ESSIF); (d) trusted data sharing. At present, there are 3 other such use cases in preparation: (i) the social security passport; (ii) asylum applications; (iii) SME financing.

As stated in its "programmatic" documents, through the *EBSI*, a framework for the use of blockchain will be developed in the EU, which will integrate multiple plans, and which, in the future, will ensure its "leading role" in this field worldwide. Currently, according to his *Blockchain Strategy*, the European Commission is already "working" on a number of EBSI-related issues, such as: (a) cryptocurrency regulation; b) stimulating research and innovation in the blockchain sector; c) the use of blockchain technology for achieving the sustainable development targets and reducing carbon emissions; d) developing standards in the blockchain field; e) training specialists with skills in the blockchain field; f) the involvement of the private sector in the development of this sector. Beyond this, through EBSI the EU will develop its own model in the use of blockchain technology in public administration, in respect with Community legislation and with the principles and values sharing by the Member States. Thus, in the EU, the EBSI infrastructure will meet its environmental, data protection, digital identity, cyber protection and interoperability objectives.

The main goal of the *EPB*, through the *EBSI*, thus, is to connect all the states participating in the project, removing the fragmentation in the use of blockchain among them and facilitating the exchange of information and documents cross-border, with all the advantages that this technology offers. Therefore, citizens and companies from the states participating in the initiative will be able to benefit from

the same types of public services, in an undifferentiated, non-discriminatory way, regardless of the country in which they are located. Beyond this, the *EBSI* will mean a step forward in the digitalization of public administration services in these countries.

The most important factors that the literature retains regarding the adoption of blockchain, in the context of our analysis, in the EU, are the *direct advantages* it can bring to users and the benefits resulting from the implementation of such a project in *the current favorable context*. In terms of *advantages*, blockchain can be more efficient and cheaper than other technologies or non-digital means in providing certain services. Beyond these, regarding the *favorable context* for EBSI, it is expected that, considering the cycle of the innovations adoption, within 2-5 years, the use of blockchain in the field of services will exhaust its initial stage of "trials" and of unrealistic applications, becoming productive and offering practical solutions, as it will be widely adopted. The implementation of EBSI, as a project of such magnitude, ahead of the foreshadowed wave of blockchain applications for public services, could give the European Union a competitive advantage in the long term.

The main beneficiaries of the improvements brought by blockchain technology, in the context of EBSI, are *citizens* and *companies*, but also *public administration*. For *citizens* and *companies*, following the adoption of EBSI's blockchain technology, they will be able to access public services remotely, having a better quality of them, and having increased control over personal data. Mobility in EU will be encouraged, they having the opportunity to live, work, study and/or travel anywhere in the member countries (in the case of citizens), respectively having the opportunity to open businesses or simply to relocate anywhere outside the country of origin (for companies). From the *public administration* perspective, EBSI will allow the digitization of activities, but also the automation of processes, the verification and certification of information, the

preservation of integrity and the increase of data security. With this, EBSI would complement the measures regarding *e-Government*, included in the *Digital Single Market* plan which, similar to EBSI, aim the integration of digital technologies (other than blockchain, such as cloud computing, intelligence artificial, Internet of Things) in the provision of public services, connecting and strengthening the infrastructures already existing in EU member states, their use in a series of activities such as public procurement, improving access to such services for citizens and companies, integrating the "one time" principle, according to which personal data, once registered in the system, should be reused by institutions.

Apart from these, it should be noted, there is a *compatibility* between the blockchain technology itself and the functioning of the EU as an entity, given its "global" nature, which allows it to operate regardless of borders, jurisdictions, or specific regulatory frameworks, as well as its distributed nature, between "nodes", at the level of the Member States. In this context, EBSI will be a supporting factor for the EU authorities in achieving the objectives stipulated in the Treaties and in applying its policies, as the mobility will increase and the economic activities within *the Single Market* will intensify, constituting a vector of deeper integration in the fields in which it will be used.

ABOUT THE AUTHORS

Eugen Dijmărescu, Ph.D.: senior associate researcher to IWE; he started his career at IWE, dedicating his research to EU affairs and relations with Eastern European economies; he holds a vast experience in European affairs since he served as secretary for European Affairs in the Romanian Foreign Ministry, and latter on as minister delegate for trade and deputy governor of the Romanian National Bank. He held the position of CEO of the Bank Deposit Insurance Fund in Romania and chairman of the European Regional Committee of the International Association of Deposit Insurers; he also served as Professor of Diplomacy and International Economic Relations to the Romanian – American University of Bucharest.

Simona Moagăr-Poladian, Ph.D.: senior research fellow and Managing Director of IWE has a background in the areas of structural changes in the world economy, international economic relations, and European Economic and Monetary integration. Since 2020 she has been Professor for Ph.D. students at the Romanian Academy doctoral studies, Economics department. Moagăr-Poladian is also on the Management Board of the Romanian European Institute. She has been the coordinator for a grant financed by the U.S. Department of State for studying the financial markets in the U.S. Between 2014 and 2015, she managed the National Project for Doctoral and Postdoctoral Studies under European Social Fund in the area of Fundamental and Applied Scientific Research. Since April 2020 she is also the project manager of the Centre for Writing

European Projects in the field of Climate Change submitted to the Institute for World Economy and funded by the Competitiveness Operational Program.

Andrei Rădulescu, Ph.D.: macroeconomist with professional experience in Portugal and Romania. He started the career in Corporate Finance at the Banco Portugues de Investimento at Porto headquarters, and then he entered macroeconomic research and forecasting for the Portuguese Social Security Fund. In 2014 he became the Chief Economist of Banca Transilvania (the largest lender in Romania) and an associate researcher with the Institute for World Economy of the Romanian Academy. He gives master classes at the Academy of Economic Studies, National School of Political and Administrative Studies, and University Babes Bolyai.

Iskra Christova-Balkanska, Ph.D.: Professor of international economic relations at the Economic Research institute (ERI) at the Bulgarian Academy of Sciences (BAS) and Head of the Department of International economic relations at the ERI BAS. Her research interests are focused in the following areas: globalisation of economic relations, international finance, foreign direct investment (FDI), international migration, dynamics of international trade, problems and perspectives of European economic and financial integration. As an author of a number of publications dedicated to European industrial structure, European economic and monetary system, FDI, Bulgaria's trade and investment relations with China, the impact of Global value chains on trade and economic relations of European countries and especially on Bulgarian and Romanian economies and others she has presented a number of reports at national and

international conferences. She participates in the evaluation of scientific research projects within the framework of the European Commission. She was the head and participant in scientific research projects under the EU PHARE program and Horizon 2020. Also, she is leading and participating in three bilateral projects between BAS and the Romanian Academy (RA), especially between the Department of International economic relations at ERI BAS and the Institute of World Economy at RA. She is a member of the Bulgarian European Studies Association (ECSA) and the non-governmental network Financial inclusion Europe based in Brussels, Belgium.

Iulia Monica Oehler-Şincai, Ph.D.: Senior Researcher at the Institute for World Economy of the Romanian Academy. She studied at the Bucharest University of Economic Studies, where she completed also her master degree and Ph.D. degree in international relations. During October 2010-August 2012 she was a post-doctoral researcher in a training program for elite scholars (SPODE), with the research topic *trade and investment flows between EU and the BRICS*. Among her main research interests there are: international trade, trade and investment policies, European economic integration and foreign policy, emerging economies, BRICS cooperation framework, New Public Management, dynamic balance of power in Asia-Pacific, Chinese economic model, Chinese public diplomacy. Among her published books are worth mentioning *Trade Power of Asia* (Tribuna Economica Printing House, 2008, 311 pages) and *The EU Positioning in the Economic and Geopolitical Reality: Anthology of Case Studies and Reflections Regarding the New World Economic Order* (University of Bucharest Printing House, 2015, 302 pages). Iulia Monica Oehler-

Șincai is reviewer of international, peer-reviewed journals such as: *Romanian Journal of European Affairs*, *Global Economic Observer* and *Sustainability*. Some of her research papers can be accessed at <https://ideas.repec.org/e/poe5.html>.

Silviu Cerna, Ph.D.: professor emeritus at the Faculty of Economics and Business Administration of the Western University of Timisoara and an honorary researcher at the "Costin Murgescu" World Economy Institute of the Romanian Academy. He was dean at the Faculty of Economic Sciences, University of Timisoara (1992-1996) and a member of the Board of Directors of the National Bank of Romania (1992-2009). He is a member of several professional associations and organizations and a member of the editorial boards of economic journals. He authored textbooks and university courses, as well as works in which he dealt with the role of central banks in contemporary economies, the objectives and instruments of monetary policy, the determining factors of exchange rates, monetary unions, etc. His book "Theory of optimal monetary zones" received the award of the Romanian Academy "Victor Slăvescu" (2006), and "Monetary Policy" was awarded the "Eugeniu Carada" award of the Romanian Academy and the Grand National Lodge of Romania (2015).

Gabriela Mihailovici, Ph.D: has been working at the National Bank of Romania since 1996, specializing in two fields: European policy, her primary field of study, and macroeconomic & monetary policy, her second. On a European level, she has collaborated with the ECB and several central banks within and outside the EU for 17 years, in technical assistance projects specifically pertaining to EU and

eurozone accession. Domestically, she has collaborated with the Romanian Academy and World Economy Institute for 4 years, on studies exploring European themes, such as this anniversary study on the internal market. Academically, Gabriela Mihailovici graduated from the Faculty of Cybernetic Economics at the Academy for Economic Studies, followed by a Master's in International Affairs at Columbia University's School of Public and International Affairs, and PhD at the Romanian Academy, with complementary theses on the governance of central banks in an international context.

Alina-Cerasela Avram (Aluculesei), PhD: research fellow IWE, is a Bucharest Academy of Economic Studies graduate (class of 2008-2013) with a Bachelor's degree and a Master's degree from The Faculty of Commerce. Alina has a PhD in business management and is a postdoctoral fellow at the Bucharest University of Economics Studies. She is enrolled in the INOVANT project and benefitted from a student mobility research program in February 2020 at Bari University, Italy. She is also the editor-in-chief and founder of the Junior Scientific Researcher Journal, founded in 2015 after winning the Start-Up Smart funding project for young entrepreneurs. She also has vast experience in organising academic conferences, being part of the organizing team of the „Romanian Conference for Education and Research”, an annual event organized by Enformation company.

Amalia Fugaru, PhD: senior associate researcher at the IWE and a consultant to the National Bank of Romania. She has served for several years with the World Bank and has a long experience with the central bank. She holds an MSc from the London School of Economics and Political Science and specialises in the analysis of

public policies. Recently, she became a certified blockchain expert and has taken an interest in the issues associated with central bank digital currency.

Sorin-Nicolae Curcă, PhD student with the School of Advanced Studies of the Romanian Academy and fellow researcher to Institute of World Economy (IWE). He is specialized in Finance and banking (Faculty of Economics and Business Administration – FEAA) and History (master's degree, Faculty of History), both at “Alexandru Ioan Cuza” University of Iași. As a researcher, he was the author of several studies carried out under the Romanian Academy auspices, he published a number of articles in scientific journals and participated with papers in several national and international conferences. His research interest area covers the technological impact on the financial system, fiscal policy and governance of public finances in the EU.

La începutul anului 2023, Piața Unică Europeană a împlinit 30 de ani de funcționare în forma pe care o cunoaștem astăzi și, fără îndoială, acesta este un moment de reflecție atât asupra oportunităților pe care le-a oferit, fără discriminare, membrilor Uniunii Europene, cât și asupra capacității sale de a face față cu brio încercărilor viitorului. Nicio interpretare a sustenabilității Uniunii Europene nu poate ocoli beneficiile de care producătorii, consumatorii, investitorii, lucrătorii și finanțatorii se bucură, ca rezultat al existenței Pieței Unice. Creșterea ofertei de locuri de muncă, a avuțiilor naționale și personale, a productivității, competitivității și calității sunt intrinsec legate de Piața Unică, cea mai solidă și longevivă construcție europeană.

Se poate spune că 30 ani sunt puțini în istoria relațiilor europene, dar nu trebuie uitat faptul că piața comună a clădit, începând din 1957, temelia pieței unice, care, la rândul ei, a devenit suportul real al înfăptuirii Uniunii Europene.

Prezentul, marcat de o puternică revigorare a influenței geopoliticului asupra economiei, de resuscitare a suveranismului și naționalismului - care frânează capacitatea economicului de a da soluții într-un mediu politic instabil -, face ca existența fiecăruia dintre noi să depindă de găsirea de soluții la încercările comune legate de mediu, energie, alimentație, sănătate. Același prezent solicită Pieței Unice să întărească coeziunea Uniunii Europene cu forța pe care i-o dau sutele de milioane de europeni care au ales să trăiască și să prospere împreună, să pună creativitatea lor în slujba competitivității crescute în domeniile tehnologiilor noi, biotehnologiilor sau inteligenței artificiale.

Eugen Dijmărescu

ISBN 978-973-159-290-9



9789731592909