

INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE
"COSTIN C. KIRIȚESCU"

TEZAU

Volumul LXXXIII



Academia Română

CENTRUL DE INFORMARE ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE
"COSTIN C. KIRIȚESCU"

TEZAUR

2007

vol. LXXXIII



Centrul de Informare
și Documentare Economică
București, România

Editor: Valeriu IOAN-FRANC

Redactori: Adelina BIGICĂ, Ortansa CIUTACU,
Mircea FĂȚĂ, Dorina GHEORGHE, Paula NEACȘU,
Mihaela PINTICĂ, Aida SARCHIZIAN, Ovidiu SÎRBU

Culegere text: Mirela AGAPI, Carmen DIȚULESCU

Prezentare grafică, machetare și tehnoredactare: Luminița LOGIN, Nicolae LOGIN,
Mihaela PINTICĂ, Victor PREDA

Toate drepturile asupra acestei ediții aparțin Institutului Național de Cercetări Economice
“Costin C. Kirițescu”. Reproducerea, fie și parțială și pe orice suport, este interzisă
fără acordul prealabil al editorului, fiind supusă prevederilor legii drepturilor de autor.

ISBN 978-973-159-268-8

Apărut 2020

INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI
ECONOMICE "COSTIN C. KIRIȚESCU"

TEZAUR

2007
vol. LXXXIII



ACADEMIA ROMÂNĂ

CENTRUL DE INFORMARE ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

SUMAR

volumul LXXXIII

PROBLEME ECONOMICE NR. 261-262/2007	1
<i>INDUSTRIA AUTO EUROPEANĂ ÎN CONTEXT GLOBAL</i>	
- <i>Trăsături, evoluții, tendințe, perspective -</i>	3
INTRODUCERE	7
Capitolul 1 PRINCIPALELE TRĂSĂTURI, EVOLUȚII ȘI TENDINȚE PE PIAȚA MONDIALĂ A AUTOVEHICULELOR	9
Capitolul 2 INDUSTRIA AUTO EUROPEANĂ ÎN CONTEXT GLOBAL	18
2.1. Importanța economică a sectorului.....	18
2.2. Profilul ramurii	20
2.3. Procesul de consolidare și restructurare	22
2.4. Ocuparea capacităților de producție în cadrul sectorului	24
Capitolul 3 PRINCIPALELE TENDINȚE ÎN DOMENIUL COMPETITIVITĂȚII	27
3.1. Performanța industriei auto europene pe piețele de export.....	27
3.2. Dimensiunile pieței interne	34
3.3. Extinderea UE și industria auto europeană	37
3.4. Activitatea de cercetare-dezvoltare și inovare - factor de competitivitate în cadrul ramurii.....	38
Capitolul 4 CADRUL DE REGLEMENTARE	45
Capitolul 5 PERSPECTIVELE INDUSTRIEI AUTO EUROPENE - OPORTUNITĂȚI ȘI RESTRICȚII.....	49
5.1. Analiza SWOT a industriei auto europene.....	49
5.2. Evoluții previzibile ale industriei auto europene.....	54
5.3. Principalele direcții de acțiune relevante din punct de vedere al competitivității industriei auto	57
BIBLIOGRAFIE	58
PROBLEME ECONOMICE NR. 263-264/2007	59
<i>AJUTOARELE DE STAT ȘI FINANȚAREA CERCETĂRII-DEZVOLTĂRII.....</i>	
1. CERCETAREA-DEZVOLTAREA-INOVAREA ÎN ROMÂNIA	63
1.1. Modalități de finanțare	65

1.2. Finanțarea cercetării-dezvoltării în România și ajutoarele de stat	67
2. AJUTOARELE DE STAT ȘI CERCETAREA-DEZVOLTAREA ÎN UE	71
3. REFORMA CADRULUI DE REGLEMENTARE AL UE PRIVIND AJUTOARELE DE STAT PENTRU CERCETARE-DEZVOLTARE ȘI INOVARE	73
3.1. Rezultatele consultării publice asupra reformei ajutoarelor de stat din perioada 2005-2009: prioritățile din domeniul ajutoarelor de stat pentru cercetare-dezvoltare și inovare	73
3.2. Probleme în domeniul inovării și C-D evidențiate de respondenți	74
3.3. Rezoluția Parlamentului European privind reforma ajutoarelor de stat, în perioada 2005-2009	75
4. CONTRIBUȚIA REFORMEI LA DEZVOLTAREA ECONOMIEI BAZATE PE CERCETARE, DEZVOLTARE ȘI INOVARE	78
5. PRIORITĂȚILE NOULUI CADRU PENTRU CERCETARE-DEZVOLTARE ȘI INOVARE	81
6. NOI ORIENTĂRI ALE COMISIEI EUROPENE PRIVIND STIMULENTELE FISCALE PENTRU CERCETARE-DEZVOLTARE	87
6.1. Principii generale privind acordarea stimulentei fiscale pentru activitățile de cercetare-dezvoltare	87
6.2. Stimulente fiscale generale vs. stimulente fiscale selective	88
6.3. Regimuri de acordarea a stimulentei fiscale pentru C-D	88
6.4. Tipuri de scutiri de plata impozitelor	89
6.5. Costurile eligibile pentru activitățile de C-D	89
6.6. Exemple de bună practică	90
6.6.1. Stimulente fiscale pentru întreprinderile inovative nou înființate	91
6.6.2. Stimulente fiscale pentru cercetători	91
Bibliografie	92
PROBLEME ECONOMICE NR. 265-266/2007	95
<i>CARPAȚII ROMÂNIEI LA O RĂSCRUCE A ISTORIEI NEVOIA UNEI STRATEGII DE DEZVOLTARE MONTANĂ DURABILĂ ȘI A UNEI POLITICI MONTANE APLICATĂ CONSTANT – ÎN CONTEXTUL PROVOCĂRILOR CLIMATICE ȘI DEMOGRAFICE ALE SECOLULUI XXI</i>	97

Capitolul I CONTEXTUL MONDIAL	105
Capitolul II DESPRE CARPAȚII ROMÂNIEI	111
Capitolul III UNELE CARACTERISTICI, EVOLUȚII ȘI INVOLUȚII DIN ZONELE MONTANE ÎN PERIOADA TRANZIȚIEI (1990 – 2007).....	115
Bibliografie selectivă.....	130
PROBLEME ECONOMICE NR. 267-268/2007	137
<i>ECONOMIA ARTEI (I) - concepte, principii, metode de cercetare</i> -	139
Capitolul 1 ARTA – NOȚIUNE DESCHISĂ	143
Capitolul 2 DEFINIREA ARTIȘTILOR. CATEGORII OCUPAȚIONALE ÎN DOMENIUL ARTEI	155
“Furnizarea de talent în exces”	163
Capitolul 3 BENEFICII SOCIALE ALE ARTEI	169
Capitolul 4 IMPACTUL ECONOMIC AL BUNURILOR ȘI AL ACTIVITĂȚILOR ARTISTICE.....	175
Bibliografie	180
PROBLEME ECONOMICE NR. 269/2007	183
<i>DECALAJE ECONOMICE ÎNTRE ROMÂNIA ȘI UE-25 ÎNAINTE DE ADERARE</i>	185
1. Rata de creștere a Produsului Intern Brut	189
2. Productivitatea muncii – factor de influență a creșterii economice ..	191
3. Contribuția sectoarelor economice la formarea PIB	193
4. Produsul intern brut / locuitor, indicator al nivelului de dezvoltare ...	193
5. Rata inflației.....	197
6. Rata șomajului.....	199
7. Nivelul salariului minim pe economie - factor de atracție a investițiilor străine.....	202
8. Deficitul public	204
9. Rata datoriei publice.....	205
ANEXE	207
PROBLEME ECONOMICE NR. 270-271/2007	211
<i>REMODELAREA APARATULUI PRODUCTIV ȘI EVOLUȚIA STRUCTURII POPULAȚIEI OCUPATE</i>	213
ARGUMENT	217

1. SENSUL MOBILITĂȚII STRUCTURII SECTORIALE A POPULAȚIEI OCUPATE ÎN CONTEXTUL TRANZIȚIEI LA SOCIETATEA POSTINDUSTRIALĂ	218
1.1. Viziunea trisectorială a ocupării forței de muncă	218
1.2. Factorii modelatori ai modificării proporției sectorului industrial în totalul populației ocupate în perioada de tranziție la societatea post-industrială.....	219
1.3. Tipologii ale terțIALIZĂRII ocupării forței de muncă	222
2. EVOLUȚII RECENTE ALE STRUCTURII OCUPĂRII FORȚEI DE MUNCĂ ÎN UNIUNEA EUROPEANĂ	230
3. MOBILITATEA STRUCTURII OCUPĂRII FORȚEI DE MUNCĂ ÎN CONTEXTUL RELANSĂRII CREȘTERII ECONOMICE ÎN ROMÂNIA.....	247
4. CORELAȚII INTERSECTORIALE ÎN PERSPECTIVA MODERNIZĂRII STRUCTURII OCUPĂRII FORȚEI DE MUNCĂ ÎN ROMÂNIA.....	254
Bibliografie	256
PROBLEME ECONOMICE NR. 272-273/2007	257
ABORDĂRI REGIONALE ALE AGRICULTURII ROMÂNEȘTI	259
Partea I EFICIENȚA EXPLOATAȚIILOR ȚĂRĂNEȘTI INTERBELICE – DIMENSIUNEA REGIONALĂ	263
1. Contabilitatea de gestiune în agricultura țărănească interbelică	263
1.1. Datele și studiile interbelice	264
1.2. Regiunile agricole și sistemele de exploatare interbelice	265
1.3. Posibilitatea utilizării unor instrumente moderne de măsurare a eficienței.....	267
2. Rezultatele aplicării DEA asupra datelor interbelice	268
2.1. Situația exploatațiilor agricole în perioada crizei.....	268
2.2. Diferențe regionale între exploatații în perioada de refacere	270
2.3. Tabloul eficienței exploataților la bilanțul dezvoltării	271
Concluzii.....	272
Bibliografie	272
Partea a II-a COMPETITIVITATEA REGIONALĂ A SECTORULUI AGRICOL ROMÂNESC	275
Introducere	275
1. Definirea conceptului de competitivitate regională	276

1.1. Competitivitate la nivel microeconomic versus competitivitate la nivel macroeconomic.....	276
1.2. Competitivitatea regională	277
1.3. Abordări ale marilor curente de gândire economică privind noțiunile de competitivitate macroeconomică, microeconomică și regională.....	278
1.4. Indicatori ai competitivității la nivel regional.....	283
2. Evaluarea eficienței agriculturii din România în profil regional	286
2.1. Indicatori pentru evaluarea rezultatelor regionale sectoriale	286
2.2. Indicatori determinanți ai productivității regionale.....	288
Concluzii.....	295
Bibliografie	296
PROBLEME ECONOMICE NR. 274-275/2007	299
<i>PROCESUL DE RELOCALIZARE A SERVICIILOR ÎN CONTEXTUL ECONOMIEI ROMÂNEȘTI: PARTICULARITĂȚI, POTENȚIAL ȘI PERSPECTIVE.....</i>	<i>301</i>
INTRODUCERE	305
1. PROCESUL DE RELOCALIZARE A SERVICIILOR: FAȚETĂ A GLOBALIZĂRII ECONOMIEI MONDIALE	307
1.1. Definirea procesului de relocalizare a serviciilor.....	307
1.2. Forțele motrice și anvergura procesului de relocalizare a serviciilor	308
1.3. Relocalizarea serviciilor: fenomen multidimensional	310
1.4. Impactul economic al procesului de relocalizare a serviciilor	313
1.5. Cadrul metodologic pentru analiza procesului de relocalizare din perspectiva economiei românești	314
2. INTENSIFICAREA PROCESULUI DE RELOCALIZARE ÎN ECONOMIA ROMÂNEASCĂ: EVIDENȚE FURNIZATE DE DATELE DE COMERȚ	317
2.1. Tendințele recente în comerțul cu servicii al României și relevanța lor pentru procesul de relocalizare	317
2.2. Cauzele creșterii dinamice a exporturilor de servicii: intensificarea proceselor de relocalizare	321
2.3. Servicii “relocalizabile” versus servicii “relocalizate”	324
3. ISD ȘI RELOCALIZAREA SERVICIILOR ÎN CONTEXTUL ECONOMIEI ROMÂNEȘTI	327
3.1. Datele statistice oficiale: indicii ale relocalizării serviciilor.....	328
3.2. Ce relevă sursele alternative (neoficiale) de informații?	330

4. EVALUAREA POTENȚIALULUI ROMÂNIEI CA ȚARĂ DE DESTINAȚIE PENTRU SERVICII RELOCALIZATE ÎN PLAN EUROPEAN ȘI GLOBAL	334
4.1. Sectorul românesc de software și servicii informatice	334
4.2. Complexul de factori care determină potențialul României ca destinație pentru servicii relocalizate.....	336
4.3. Provocările cu care se confruntă România prin prisma procesului de relocalizare	341
5. CONCLUZII ȘI SUGESTII ÎN TERMENI DE POLITICI ECONOMICE	345
Concluzii.....	345
Bibliografie	349
PROBLEME ECONOMICE NR. 276-277/2007	353
<i>SECTORUL AGROALIMENTAR ÎN ECONOMIA NAȚIONALĂ. O STARE ACTUALĂ ȘI EVALUĂRI PROSPECTIVE</i>	<i>355</i>
INTRODUCERE	359
1. CADRUL MACROECONOMIC AL SECTORULUI AGROALIMENTAR.....	359
1.1. Modificări contradictorii și dinamici asimetrice ale PIB-ului	360
1.2. Producția agroalimentară – asimetrii și puternice oscilații	362
2. STRUCTURI ȘI PERFORMANȚE ÎN AGRICULTURĂ – TENDINȚE SEMISECULARE.....	366
2.1. Structuri demo – economice.....	366
2.2. Înzestrare tehnică a agriculturii.....	367
2.3. Performanțe pe locuitor	369
2.4. Performanțe pe hectar.....	370
3. INDUSTRIA ALIMENTARĂ – DIMENSIUNI COMPARATIVE EUROPENE.....	372
3.1. Performanțe pe clase de mărime a întreprinderilor	372
3.2. Performanțe sectoriale din perspectivă comparativă europeană....	373
4. CONTURILE FLUXURILOR MATERIALE „ECONOMIE – MEDIU”	375
5. EVALUĂRI PROSPECTIVE ALE PIB ȘI PRODUCȚIEI AGROALIMENTARE	383
Concluzii și deschideri.....	384
Bibliografie selectivă.....	386
ANEXE	388

PROBLEME ECONOMICE NR. 278-279/2007	393
<i>RESTURCTURĂRI ȘI MUTAȚII PE PIAȚA INTERNAȚIONALĂ A MATERIILOR PRIME ESENȚIALE PENTRU PRODUCȚIA SIDERURGICĂ: FEROALIAJE DE BAZĂ. IMPACTUL POLITICILOR GLOBALE ASUPRA UNIUNII EUROPENE</i>	
1. MUTAȚII CU IMPACT PE PIAȚA FEROALIAJELOR DE BAZĂ	399
1.1. Importanța feroaliajelor de bază în cadrul economiei mondiale	399
1.2. Evoluția sectorului feroaliajelor de bază în ultimii 15 ani	400
2. PIAȚA FEROMANGANULUI	416
2.1. Rezervele mondiale de mangan	416
2.2. Producția mondială de minereu de mangan și feromangan	417
2.2.1. Zona CSI	417
2.2.2. Africa	419
2.2.3. Australia și Brazilia	419
2.2.4. China	419
2.2.5. Evoluția producției mondiale de feromangan	423
2.3. Globalizarea - un fenomen care nu ocolește piața manganului	424
2.4. Consumul mondial de mangan	433
2.5. Fluxuri comerciale internaționale	435
2.6. Analiza conjuncturală și prețurile practicate pe piața manganului	436
2.6.1. Caracteristicile pieței feromanganului până în anul 2000	438
2.6.2. Analiza conjuncturală a pieței feromanganului în anii 2001 - 2007 și perspective	442
2.7. Caracteristicile pieței manganului	455
Bibliografie	456
PROBLEME ECONOMICE NR. 280-281/2007	457
<i>TENDINȚE ÎN INDUSTRIA EUROPEANĂ</i>	
• produse alimentare, băuturi și tutun • metale neferoase	459
Capitolul 1 TENDINȚE ÎN INDUSTRIA EUROPEANĂ A PRODUSELOR ALIMENTARE, BĂUTURILOR ȘI TUTUNULUI	463
1.1. Scurtă prezentare a industriei alimentare, a băuturilor și tutunului pe plan mondial	463
1.2. Industria alimentară, a băuturilor și tutunului în Uniunea Europeană	468
1.3. Industria alimentară, a băuturilor și tutunului în România	481

Capitolul 2 TENDINȚE ÎN INDUSTRIA DE NEFEROASE	
DIN EUROPA.....	488
2.1. Aspecte generale	488
2.2. Factori de influență ai pieței metalelor neferoase	492
2.3. Tendințe viitoare ale evoluției pieței internaționale a metalelor neferoase	493
2.4. Situația sectorului de neferoase din România	496
2.5. Privatizarea unităților producătoare de minereuri și metale neferoase din România	499
Bibliografie selectivă.....	501
PROBLEME ECONOMICE NR. 282-283-284/2007	503
<i>ACCESUL ÎNTREPRINDERILOR MICI ȘI MIJLOCII DIN NOILE STATE MEMBRE ALE UE LA ECONOMIA BAZATĂ PE CUNOAȘTERE.....</i>	<i>505</i>
LISTĂ DE ABREVIERI	509
1. ROLUL ÎNTREPRINDERILOR MICI ȘI MIJLOCII ÎN ECONOMIA UNIUNII EUROPENE, ÎN GENERAL, ȘI A NOILOR STATE MEMBRE, ÎN PARTICULAR	511
1.1. Importanța sectorului întreprinderilor mici și mijlocii pentru economie	511
1.2. IMM-urile în economia Uniunii Europene	512
1.3. Rolul IMM-urilor din noile state membre ale Uniunii Europene în sectoarele tehnologice de vârf	515
2. UTILIZAREA TEHNOLOGIILOR INFORMAȚIONALE ȘI DE COMUNICAȚII (TIC) DE CĂTRE IMM-URILE EUROPENE, CONDIȚIE ESENȚIALĂ PENTRU ACCESUL ACESTORA LA ECONOMIA BAZATĂ PE CUNOAȘTERE.....	524
2.1. Utilizarea rețelelor și protocoalelor TIC	524
2.2. Utilizarea outsourcing-ului și cheltuielile IMM-urilor în domeniul TIC.....	526
2.3. Utilizarea standardelor TIC.....	527
2.4. Măsuri de securitate TIC	529
2.5. Utilizarea sistemelor TIC pentru integrarea proceselor din activitatea IMM-urilor	529
2.6. Colaborarea și cooperarea online în cadrul sistemului de valori al IMM-urilor.....	530
2.7. Utilizarea comenzilor online.....	532

3. ECONOMIA BAZATĂ PE CUNOAȘTERE ȘI POLITICA COMUNITARĂ PRIVIND INTEGRAREA IMM-URILOR ÎN ACEASTĂ ECONOMIE	536
3.1. Economia bazată pe cunoaștere: concept și abordare comunitare	536
3.2. Implicarea sectorului IMM-urilor din Uniunea Europeană în cercetarea-dezvoltarea și inovarea tehnologică	537
3.3. Scăderea ponderii Uniunii Europene în lumea multipolară a științei și tehnologiei din punctul de vedere al IMM-urilor	541
3.4. Politici destinate susținerii integrării IMM-urilor din Uniunea Europeană în economia bazată pe cunoaștere	549
3.4.1. <i>Politica comunitară a întreprinderii, în general, și a IMM-urilor, în particular</i>	549
3.4.2. <i>Politica comunitară de cercetare-dezvoltare-inovare și IMM-urile</i>	553
3.4.3. <i>UEAPME – vocea IMM-urilor în Uniunea Europeană</i>	556
4. PARTICIPAREA IMM-URILOR LA PROGRAMELE DE CERCETARE-DEZVOLTARE ALE UNIUNII EUROPENE ȘI LA CLUSTERELE TEHNOLOGICE	561
4.1. Programul-Cadru 6 și participarea IMM-urilor la proiectele acestuia	561
4.2. Participarea IMM-urilor din UE la Programul-Cadru 7 și la Programul-Cadru pentru Competitivitate și Inovare	566
4.3. Clusterelor tehnologice – spații de dezvoltare a capacităților de cercetare-dezvoltare ale IMM-urilor din noile state membre ale Uniunii Europene	569
Concluzii	575
Bibliografie selectivă	578
INDEX DE AUTORI	581



INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE

PROBLEME ECONOMICE

NR. 261-262/2007



CENTRUL DE INFORMARE
ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREȘTI

ACADEMIA ROMANĂ
INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE
INSTITUTUL DE ECONOMIE MONDIALĂ

INDUSTRIA AUTO EUROPEANĂ
ÎN CONTEXT GLOBAL
- Trăsături, evoluții, tendințe, perspective -

dr. Maria CARTAS

Centrul de Informare și Documentare Economică
București, 2007

CUPRINS

INTRODUCERE	7
Capitolul 1 PRINCIPALELE TRĂSĂTURI, EVOLUȚII ȘI TENDINȚE PE PIAȚA MONDIALĂ A AUTOVEHICULELOR	9
Capitolul 2 INDUSTRIA AUTO EUROPEANĂ ÎN CONTEXT GLOBAL	18
2.1. Importanța economică a sectorului.....	18
2.2. Profilul ramurii	20
2.3. Procesul de consolidare și restructurare	22
2.4. Ocuparea capacităților de producție în cadrul sectorului	24
Capitolul 3 PRINCIPALELE TENDINȚE ÎN DOMENIUL COMPETITIVITĂȚII	27
3.1. Performanța industriei auto europene pe piețele de export.....	27
3.2. Dimensiunile pieței interne	34
3.3. Extinderea UE și industria auto europeană	37
3.4. Activitatea de cercetare-dezvoltare și inovare - factor de competitivitate în cadrul ramurii.....	38
Capitolul 4 CADRUL DE REGLEMENTARE	45
Capitolul 5 PERSPECTIVELE INDUSTRIEI AUTO EUROPENE - OPORTUNITĂȚI ȘI RESTRICȚII.....	49
5.1. Analiza SWOT a industriei auto europene.....	49
5.2. Evoluții previzibile ale industriei auto europene.....	54
5.3. Principalele direcții de acțiune relevante din punct de vedere al competitivității industriei auto	57
BIBLIOGRAFIE	58

INTRODUCERE

Industria autovehiculelor reprezintă un sector deosebit de important în economia mondială, având în vedere provocarea pe care o reprezintă automobilul ca produs industrial - fabricația lui antrenează numeroși actori din sfera producției, comerțului, cercetării, *service*-ului etc. - dar și ca bun industrial de folosință îndelungată, capabil să satisfacă nevoia crescândă de mobilitate a oamenilor, de a se deplasa cât mai operativ, pe distanțe mai mari sau mai mici, la diverse momente din zi, pentru rezolvarea celor mai diverse trebuințe sociale.

Mijloacele de transport joacă un rol important în economia europeană, având în vedere nevoia obiectivă de a asigura transportul de bunuri și de persoane între diferite puncte în timp și în spațiu. Globalizarea și comerțul liber la scară internațională au stimulat expansiunea cererii pentru transporturi de marfă, în timp ce creșterea nivelului de trai a impulsat mobilitatea persoanelor, inclusiv călătoriile de vacanță, tot mai frecvente și de durată tot mai mare, favorizând creșterea cererii de transport de călători. Ca rezultat, a crescut ponderea sectorială a autovehiculelor, în contextul în care autoturismele sunt utilizate tot mai frecvent pentru călătorii personale, paralel cu o expansiune la fel de rapidă a numărului de autovehicule ușoare și grele utilizate pentru transportul mărfurilor.

Industria mijloacelor de transport deține o pondere de 11% din valoarea adăugată totală creată în industria prelucrătoare a UE-25 și ocupă circa 9% din forța de muncă ocupată în industria menționată. Producția de mijloace de transport înregistrează un grad înalt de concentrare în țările cu cele mai mari industrii prelucrătoare; astfel cele mai ridicate niveluri ale valorii adăugate create în industria mijloacelor de transport s-au înregistrat în Germania (40% din valoarea adăugată totală creată în domeniul respectiv în UE-25), Marea Britanie și Franța (peste 16%, respectiv 15%), Italia (cca 7%), Spania (cca 6%). Principalele trei țări producătoare au contribuit cu peste 72% la valoarea adăugată totală creată în industria mijloacelor de transport, comparativ cu o pondere de peste 55%, deținută în industria prelucrătoare. Germania înregistrează și cel mai ridicat grad de specializare în cadrul UE-25, prin prisma ratei dintre valoarea adăugată creată în industria analizată și cea din industria prelucrătoare, respectiv aproape 150%, fiind urmată de Suedia (peste 130%), R. Cehă, Franța și Marea Britanie (între 118-120% fiecare).

Potrivit datelor Eurostat, producția de autovehicule contribuie cu peste 44% la valoarea adăugată totală creată în industria mijloacelor de transport a UE-25, la aceasta adăugându-se o contribuție de aproape 24% a pieselor și accesoriilor pentru autovehicule și de peste 4% a producției de caroserii de autovehicule, însumând peste 72% din totalul menționat.

Producția de autovehicule, remorci și semiremorci este evidențiată statistic în diviziunea 34 din clasificarea NACE (autovehicule - grupa 34.1,

caroserii de autovehicule, remorci și semiremorci grupa 34.2, datele pentru cele două grupe fiind prezentate, acolo unde este posibil, sub formă agregată acoperind ambele activități, care reprezintă sectorul de autovehicule).

Industria autovehiculelor se numără printre sectoarele industriale cel mai frecvent citate ca exemplu de sector globalizat, care aplică principii de management modern și tehnici de producție *just-in-time*. Numeroși constructori de autovehicule au început să își relocalizeze capacitățile de producție către piețele emergente, fenomen care explică unele modificări ce se înregistrează în structura industriei prelucrătoare din Europa Centrală și de Est. Preluările și investițiile de la zero efectuate de constructorii europeni s-au materializat în producția de autoturisme Volkswagen sub marca Skoda în Republica Cehă și sub marca Audi în Ungaria, în timp ce Fiat produce în Polonia, Renault în România și PSA Peugeot Citroen vizează implantarea în Republica Cehă și Slovacia. Constructori din țările terțe au efectuat de asemenea investiții în regiune, de exemplu: Daewoo în Polonia și România, planurile Hyundai de a construi autoturisme Kia în Slovacia. Principalul determinant al relocalizării producției îl reprezintă costul forței de muncă.

Un aspect important al analizei industriei autovehiculelor îl reprezintă sursele de competitivitate. Analiza competitivității se centrează pe abilitatea de a conserva sau de a mări cota procentuală deținută pe piețele internaționale, în mediu deschis, concurențial, pe baza avantajului de preț și/sau calitate a mărfurilor. Această abilitate este influențată de o serie întreagă de factori și condiții, incluzând de la costurile de producție la inovație tehnologică și organizațională, de la cadrul de reglementare la evoluții macroeconomice.

Principalele aspecte care se impun a fi tratate și analizate în cuprinsul acestei lucrări privesc: importanța economică, structura și principalii actori economici, performanța pieței, raportul de schimb, investițiile străine directe; evoluțiile din China și Federația Rusă; caracteristicile pieței interne unice europene și consecințele lărgirii UE; costurile salariale și productivitatea, activitatea de cercetare-dezvoltare și modelele și tendințele inovaționale; cadrul de reglementare; analiza punctelor tari, a punctelor slabe, a oportunităților și amenințărilor (SWOT). Concluziile evidențiate de o astfel de analiză pot servi la o mai bună identificare a priorităților, a oportunităților de dezvoltare, a limitelor și constrângerilor care se impun a fi depășite.

Capitolul 1

PRINCIPALELE TRĂSĂTURI, EVOLUȚII ȘI TENDINȚE PE PIAȚA MONDIALĂ A AUTOVEHICULELOR

Anul 2005 s-a caracterizat prin continuarea tendinței de intensificare a luptei de concurență pe piața mondială a automobilelor. Arena principală a acestei lupte a devenit piața americană, unde s-au vândut 215 modele, comercializate de diverse companii din lume. Potrivit specialiștilor în domeniu, numărul acestor modele va crește la 300 până în anul 2010.

Peste 36% din volumul producției comercializate pe piața analizată în anul 2005 revine companiilor asiatice, în frunte cu principalii trei constructori niponi: Toyota, Honda și Nissan (31%), compania sud-coreeană Hyundai și compania-fiică a acesteia, Kia Motors (3,8%).

Cel mai mare constructor nipon prezent pe piața automobilelor a SUA este Toyota, companie cu o capitalizare de 217,5 miliarde de dolari în anul 2005. Toyota deține 580 de firme și 51 de uzine situate în diverse țări ale lumii, iar produsele sale sunt comercializate în 170 de țări. La începutul lunii mai 2006, Toyota a anunțat un profit net, pentru anul financiar care s-a încheiat la 31 martie în creștere cu 17%, la nivelul record de 12,3 miliarde de dolari, la un volum de încasări de 190,3 miliarde de dolari. Vânzările de automobile au crescut cu 7,6%, la 7,97 milioane de bucăți, din care 2,5 milioane (31,3%) din total au fost efectuate pe piața Americii de Nord. Dintre modelele comercializate de Toyota pe piața nord-americană de cea mai mare popularitate s-a bucurat modelul sedan Camry (430 de mii de bucăți). Sunt de asemenea foarte cerute modelele Avalon și Tacoma. Ponderele companiei Toyota pe piața nord-americană s-a majorat de la 6%, în anul 1985, la 15,5%, în prezent. Pentru 2006, Toyota și-a propus o creștere a vânzărilor cu încă 5-10%.

Alături de Toyota își consolidează pozițiile pe piața americană a automobilelor companiile Honda (care și-a majorat ponderea pe piață de la 4% la 9%) și Nissan (de la 5,5% la 6,5%). Compania Honda și-a majorat profitul net în ultimul an financiar cu 23%, la 5,2 miliarde de dolari, la un volum de încasări de 89,5 miliarde de dolari. În anul 2005 ea a vândut 3,39 de milioane de automobile, volum cu 4,6% superior celui înregistrat cu un an înainte.

Profitul net al companiei Nissan, în anul financiar care de-abia s-a încheiat, a crescut cu doar 1%, la 4,6 miliarde de dolari, iar volumul încasărilor s-a majorat cu 10%, la 85 de miliarde de dolari, vânzările pe piața SUA sporind cu 6%, la 1,07 milioane de bucăți.

Un fapt care merită să fie semnalat este acela că cei trei mari constructori niponi, care se bucură de un succes evident pe piața nord-americană, pierd pe piața națională, la ele acasă, unde înregistrează o diminuare a cotelor de piață.

În 2005, Toyota a vândut în Japonia 2,4 milioane de automobile, înregistrând un regres de 17 mii de mașini față de anul precedent. Vânzările Honda în Japonia în anul trecut au scăzut cu 2%, iar vânzările Nissan s-au redus cu 1%, la 842 de mii de bucăți.

În strădania lor de a-și fortifica pozițiile pe piața nord-americană, companiile străine își intensifică atât livrările de produse finite și livrările de componente destinate activității de asamblare de automobile în uzinele americane, cât și construcția în regiune de uzine proprii, care prezintă avantajul evitării plăților de taxe vamale. Uzinele sunt construite, de preferință, în zonele rurale din statele sudice, unde există multă forță de muncă liberă, iar mobilitatea profesională este slabă. Prima astfel de uzină a fost construită în urmă cu două decenii de firma japoneză Honda în statul Ohio, orașul Marysville, unde se produce modelul Odyssey. Și-au construit, de asemenea, uzine proprii în SUA companiile Toyota și Nissan, ca și firmele germane BMW și Daimler-Benz sau firma sud-coreeană Hyundai.

În uzina din Georgetown, statul Kentucky, Toyota produce modelul sedan Camry, comercializat la un preț cu amănuntul de 20.000 de dolari și autoturismele de teren Highlander. Uzina sa din statul Indiana produce modelul papuc Tundra, care se bucură de cerere mare, comercializat la un preț cu amănuntul de 25.000 de dolari. În anul 2006, Toyota a demarat construcția unei uzine în valoare de 850 de milioane de dolari, în orașul San-Antonio din statul Texas, unde va produce autoturisme de teren Tundra, la o capacitate de 200.000 de bucăți pe an. În octombrie 2006, Toyota va începe construcția unei uzine pentru producția de autoturisme de teren, în orașul Woodstok din Canada, având o valoare de circa 1 miliard de dolari, care va începe să producă în anul 2008 și va avea o capacitate de 150.000 de bucăți pe an.

Compania Nissan, deținută în proporție de 44,4% de compania franceză Renault, a construit, în anul 2003, în orașul Smirna din statul Tennessee, o uzină în care produce anual până la 400.000 de automobile de diverse tipuri, între care modelul sedan Altima. În vara anului 2007, compania Nissan va începe construcția unei uzine, în orașul Kanton din statul Mississippi, care va produce până la 400.000 de automobile pe an, incluzând modelul papuc Titan, minifurgonetele Quest și autoturismele de teren Armada.

Compania BMW a construit prima sa uzină de asamblare în afara granițelor Germaniei în 1993, în orașul Spartanburg din statul Carolina de Sud, unde produce autoturismele de teren X-5 și automobilul Z4. Ponderea companiei pe piața americană nu depășește 2%. Daimler-Benz a pus în exploatare în anul 1997, în Vince, statul Alabama, o uzină unde produce autoturismele de teren Mercedes clasa M. În această uzină lucrează 1,5 mii de angajați, retribuiți în medie cu 25 de dolari pe oră.

Compania sud-coreeană Hyundai a construit, în anul 2005, o uzină în valoare de 1 miliard de dolari, în orașul Montgomery din statul Alabama, unde vor lucra 2 mii de angajați și unde se va produce modelul sedan Sonata (la

început 150.000 de bucăți, iar din 2006 - 300.000 pe an) și autoturismul de teren Santa Fe.

Până în prezent, în SUA s-au construit 17 uzine auto aparținând companiilor străine, în care se produc automobile, motoare auto și transmisii. Nu sunt cuprinse aici societățile mixte americano-japoneze cu o capitalizare totală de peste 18 miliarde de dolari. La nivelul anului 2006, uzinele companiilor străine, în care sunt ocupați 55.000 de angajați americani, reprezintă circa 40% din capacitățile de producție din industria automobilelor din SUA; fiecare loc de muncă din aceste uzine asigură alte 5-6 locuri de muncă pentru diverși specialiști din sfera asistenței tehnice. La aceasta trebuie adăugat faptul că, în cadrul strategiilor pentru următorii câțiva ani, companiile Toyota, Nissan și Hyundai intenționează să construiască noi uzine în statele Alabama și Mississippi și să își extindă capacitățile de producție ale unora dintre uzinele deja existente.

Activitatea companiilor străine pe teritoriul american i-a obligat pe principalii constructori auto americani - General Motors, Ford Motor și Chrysler, „marele trio din Detroit” - să reia procesul de restructurare, început de corporațiile respective cu două decenii în urmă, stopat în anii '90 de avântul economic. În perioada 1979-1991 aceste companii au redus 150 de mii de locuri de muncă, au introdus în uzinele lor constructoare de autovehicule noile tehnologii japoneze, au îmbunătățit considerabil calitatea produselor. În anii '90, aceste companii au pus bazele producției de minifurgonete, autoturisme de teren, autoturisme papuc și autocamioane grele de concepție americană, care le-au adus venituri importante. Concentrându-și eforturile pe producția acestor modele, companiile americane nu au observat cum au cedat piața autoturismelor în favoarea mărcilor de import. În prezent, mai mult de jumătate din numărul de modele sedan, comercializate pe piața SUA, sunt mărci de import și peste jumătate dintre autoturismele de teren sunt mărci străine, produse în SUA. Productivitatea muncii la aceste autoturisme, produse în uzinele americane, rămâne - ca și până acum - mai mică decât productivitatea muncii din țările asiatice, deși decalajul dintre ele s-a redus. De exemplu, în 2004, productivitatea muncii pe un lucrător la compania sud-coreeană Hyundai se cifra la 33,5 mașini pe an, la compania Toyota 32, la Honda 31,5, față de DaimlerChrysler 31, General Motors 28, Ford 24,5. Ca urmare, ponderea deținută de companiile din „marele trio” pe piața americană s-a redus de la 78% în 1985 la 58% în ultimii ani. Merită menționat faptul că, pentru industria americană, reducerea acestei ponderi cu un punct procentual echivalează cu o pierdere de 4 miliarde de dolari. În acest context, ponderea General Motors s-a redus în ultimii 40 de ani de la 50,7% la 28,1% (potrivit situației înregistrate în mai 2005), iar ponderea Ford Motor, de la 22% la 17,5%. În aceeași perioadă, ponderea Chrysler, care din 1998 face parte din corporația transnațională DaimlerChrysler, s-a majorat, ca urmare a restructurării din 2001-2004, de la 13,6% în februarie 2004 la 15,5% în mai 2005.

Grupul General Motors trece printr-o situație financiară dificilă. În anul 2005, a înregistrat pierderi de 10,6 miliarde de dolari, pierderi care continuă să crească (n.n. estimări din iunie 2006) cu 1 miliard de dolari pe lună. Situația acestui constructor este îngreunată de dependența lui de livrările de componente ale companiei Delphi, ai cărei lucrători au anunțat o grevă de durată, care ar putea duce General Motors la faliment. În aceste condiții, compania Moody's a trecut acțiunile firmei în rândul activelor cu risc înalt.

Nici în cazul companiei Ford situația nu este mai bună. Aceasta a fost nevoită să își revizuiască cel de-al treilea plan de restructurare: să reducă cu 25% volumul prognozat pentru vânzări și să renunțe la intenția de a ajunge în 2006 la un profit brut de 7 miliarde de dolari.

Reducerea producției de automobile influențează negativ situația producătorilor de componente auto. Pe lângă Delphi, într-o situație dificilă se află și firmele Tower Automation, Visteon și Dura Automotive, care sunt nevoite să își restrângă producția, să disponibilizeze personal, să închidă sau să transfere uzinele lor în regiuni cu cheltuieli de fabricație joase.

Grupurile General Motors și Ford văd ieșirea din această situație critică prin închiderea unor capacități sau reducerea producției în cele 24 de uzine ale lor și reducerea unui număr de 55 de mii de locuri de muncă. De asemenea, ele vor transfera activele ce nu țin de activitatea de bază (de profilul companiilor respective) și pachetele de acțiuni deținute la unele companii constructoare de automobile din alte țări.

Potrivit prognozelor elaborate de compania Merrill Lynch, în următorii cinci ani, în condițiile unei concurențe aprige, cele trei mari companii americane (marele trio de la Detroit) își vor diminua capacitățile de producție cu 12%, în timp ce companiile japoneze, cele sud-coreene și cele europene își vor spori capacitățile de producție cu circa o treime. Aceasta înseamnă, după părerea unui înalt oficial al diviziei americane a grupului Ford, sfârșitul marelui trio (așa cum a fost cunoscut grupul celor trei mari firme americane pe plan mondial până în prezent) și înlocuirea lui cu marele șase (un grup de șase mari firme).

Creșterea ponderii firmelor asiatice pe piața mondială a autovehiculelor provoacă o îngrijorare considerabilă în Europa. Ponderea companiilor japoneze pe piața europeană a crescut de la 12% în 2001 la 17% în 2005. Vânzările companiei Toyota în Europa s-au majorat în aceeași perioadă cu 38%. În 2005, Toyota a comercializat pe piața europeană 1 milion de automobile, iar pentru 2006 intenționează o creștere a vânzărilor cu 5-10%. Compania Toyota deține fabrici de asamblare în Marea Britanie, Franța, Cehia, Rusia, Turcia, remarcându-se ca cel mai dinamic constructor de autovehicule din regiune. Conform planului său de dezvoltare regională, Toyota vizează majorarea volumului de vânzări pe piața europeană la 2 milioane de bucăți în 2010.

Principalele companii constructoare de autovehicule din Europa au încheiat anul 2005 cu profit. Cu toate acestea, unele dintre ele, luând în considerare experiența firmelor americane din cadrul ramurii, își iau serioase

măsuri preventive. Astfel, compania DaimlerChrysler (cea mai mare din Europa, cu o cifră de afaceri de 149,8 miliarde de dolari în 2005) a pus în aplicare, în perioada 2001-2004, un plan de restructurare a diviziei Chrysler din SUA, în cadrul căruia a închis șase uzine și a disponibilizat 45 de mii de lucrători. La modelul Chrysler 300, compania a asimilat motorul german, ceea ce i-a permis creșterea încasărilor și a veniturilor. Cu aceeași fermitate, compania a procedat la reorganizarea diviziei Mercedes, unde a disponibilizat 8,5 mii de salariați. În 2002, compania a preluat 37% din acțiunile companiei japoneze Mitsubishi Motors și a cheltuit pentru restructurarea acesteia 3,2 miliarde de dolari. În condițiile în care volumul datoriei firmei Mitsubishi Motors s-a majorat, la 8,4 miliarde de dolari, DaimlerChrysler a hotărât, însă, în decembrie 2005, să se retragă din afacerea asiatică.

Compania Porsche a preluat, în 2005, 18,5% din acțiunile companiei Volkswagen, pentru a-și păstra astfel rețeaua actuală de furnizori, care asigură 30% din componentele utilizate la producerea mașinilor sale. Grupul Volkswagen, în ale cărei fabrici lucrează un număr de 103 mii de oameni, este cel mai mare producător de automobile din Europa. În uzinele sale se înregistrează cea mai joasă productivitate a muncii din Europa (cu 50% mai mică decât concurenții), cea mai scurtă săptămână de lucru (28,8 ore), cel mai ridicat nivel al salariului și al prețului de cost în cadrul ramurii. În 2005, profitul obținut de companie din activitatea de bază a crescut cu 70%, la 2,8 miliarde de euro, iar încasările au crescut cu 7%, la 95,3 miliarde de euro. O pătrime din această sumă revine modelului compact Golf, cu un preț cu amănuntul de 14,6 mii de dolari. Profitul companiei, înainte de prelevarea impozitelor, inclusiv rezultatele din activitatea uzinelor sale din China, a crescut cu 5%, la 1,7 miliarde de euro, principalul factor care a contribuit la această majorare fiind economiile în valoare totală de 3,5 miliarde de dolari, obținute în cursul ultimei campanii de reducere a cheltuielilor de fabricație. Operațiunile americane ale companiei i-au adus pierderi de 1 miliard de dolari. Pierderi de multe milioane de dolari i-au adus, de asemenea, uzinele, mai vechi, producătoare de piese de schimb. În acest context, la 20 aprilie 2006 aceasta a anunțat efectuarea unei restructurări, în cadrul căreia în următorii trei ani se va mări productivitatea muncii cu 30%, pe seama restructurării locurilor de muncă prin reducerea a 20.000 de posturi, prin închiderea de capacități și transferarea în alte țări sau vânzarea de uzine producătoare de piese de schimb și prelungirea săptămânii de lucru în uzinele sale din Germania, de la 28,8 ore la 35 de ore fără plată suplimentară.

Conducerea companiei intenționează să-și majoreze profitul, până în 2008, până la 5,1 miliarde de euro (înainte de prelevarea taxelor). Totuși, pentru realizarea acestor planuri este necesar să-și asigure sprijinul asociațiilor profesionale. Ca o concesie în favoarea sindicatelor, ea poate oferi transferul producției mașinilor din familia Golf din Bruxelles înapoi în Germania. S-a luat, de asemenea, decizia de a nu se amplasa producția noului model de autoturism de teren compact Marrakesh în oricare altă țară europeană cu forță de muncă

ieftină, ci de a pune bazele producției în orașul Wolfsburg, unde până la cel de al Doilea Război Mondial s-au asamblat primele mașini Volkswagen. Compania Opel, divizie a General Motors, a redus deja 10 mii de locuri de muncă în RFG. În industria auto a Germaniei, unde se produce un sfert din totalul producției europene de autovehicule, se intenționează reducerea a peste 45 mii de locuri de muncă.

Și companiile franceze au adoptat hotărâri privind creșterea calității și reducerea costurilor de producție ale autovehiculelor. Compania Renault - deținută de stat în proporție de 15,7% și deținând la rândul ei 44,4% din acțiunile companiei japoneze Nissan - a pus în aplicare un plan de restructurare de patru ani. Compania Renault a obținut un venit net de 3,7 miliarde de euro (4,03 miliarde de dolari) în anul 2005, reflectând în principal rezultatele bune obținute de divizia Nissan. Planul de restructurare prevede creșterea, în decurs de trei ani, a producției de mașini de la 800 de mii la 3,3 milioane pe an, concomitent cu creșterea calității produselor. Profitul din activitatea de bază va crește de la 3,2% din încasările obținute, în 2005, la 6%. Gradul de utilizare a capacității de producție a companiei va crește de la 60% la 75%. Planul de restructurare mai prevede reducerea cheltuielilor de producție și administrative, dar nu vor fi desființate locuri de muncă și nu vor fi închise uzine. În următorii trei ani compania va produce 26 de modele noi și va încerca să-și reducă dependența de modelul din clasa medie Megane, care îi asigură mai mult de jumătate din vânzări, pe seama producției de automobile din clasa superioară.

Compania PSA Peugeot Citroen a continuat, și ea, să își reducă costurile de producție, economisind 614 milioane de euro în 2005. Profitul obținut de această companie din activitatea de bază s-a redus cu 22%, la 1,94 de miliarde de euro (2,31 de miliarde de dolari) la încasări de 56,3 miliarde de euro.

Compania italiană Fiat a obținut, de asemenea, profit în anul 2005, după zece ani dificili de restructurare. În prezent, compania a devenit rentabilă și capabilă să producă automobile de calitate, care nu sunt mai prejos decât mașinile produse de oricare dintre celelalte companii europene. Modelul Alpha Romeo 159, produs de această companie se comercializează deja în întreaga Europă, tinzând să devină un concurent serios pentru modele care și-au câștigat poziții solide pe piață, cum sunt BMW-3S, Saab 9-5 și 9-3 și mașinile din clasa C ale companiei Mercedes. În ianuarie 2006, companiile Moody's Investors Service și Fitch Ratings și-au modificat aprecierea față de situația companiei de la „negativ” la „stabil”.

Constructorii auto sud-coreeni sunt reprezentați pe piața europeană de compania Kia Motors, filială a companiei Hyundai. Aceasta a vândut în Europa, în anul 2003, 126,5 mii de mașini, reprezentând 0,8% din numărul total de automobile comercializate pe acest continent (pentru comparație, ponderea companiei Toyota este de 4,7%, iar a Nissan de 2,8%). Compania Kia își produce modelele sale de automobile în noul centru de cercetare-dezvoltare, în valoare de 62 de milioane de dolari, din Frankfurt. În 2005, compania și-a

anunțat intenția de a construi o uzină în valoare de 1,2 miliarde de dolari în Polonia sau Slovacia. Potrivit estimărilor experților de la Universitatea din Cardiff, Marea Britanie, în cazul în care companiile nipone își vor majora ponderea pe piața europeană, în ritmuri comparabile cu cele înregistrate de acestea în ultimii zece ani pe piețele din continentul american (circa 7% pe an), la nivelul anului 2010 constructorii europeni vor cunoaște pierderi de până la 2 miliarde de euro.

Prognozele evidențiază evoluții în general pozitive în următorii ani.

Astfel, potrivit prognozelor publicate la începutul anului 2006 de compania Pricewaterhouse-Coopers, producția mondială de autoturisme se prevede să crească cu 12,6% în 2010 față de 2005, la 69607,2 mii de bucăți (de la 61793,2 mii de bucăți în 2005). Capacitățile mondiale de producție vor crește cu 7,8%, la 86679,7 mii de bucăți în 2010 (de la 80410,2 mii de bucăți), iar gradul de utilizare al acestora va spori de la 76,8% în 2005 la 80,3% în 2010, contribuind la o reducere cu 8,3% a excedentului de capacități de producție, de la 18617,0 mii de bucăți la 17072,5 mii de bucăți în intervalul menționat. Producția mondială de autoturisme va continua să fie concentrată, în proporție de circa 91%, într-un număr de 20 de țări, în frunte cu SUA (20%), Japonia (15,7%), RP Chineză (10,2%), Germania (8,5%), Franța (5,8%) și R Coreea (5,1% în 2010), cele șase țări principale producătoare de autoturisme deținând 2/3 din ponderea menționată, cu un *trend* ușor descendent, de la 66,7% din producția mondială în 2005 la 65,5% în 2010. Principalii zece constructori de automobile - Grupul GM, Grupul Toyota, Grupul Ford, Renault-Nissan, Grupul VW, Grupul DCX, Grupul Honda, Grupul Hyundai, Grupul PSA și Grupul Fiat - concentrează o pondere majoritară și în ușoară creștere, de la 89,6% în 2005 la 90,4% în 2010, în producția mondială de autoturisme.

Prognozele privind producția mondială de autoturisme până în 2010

- de mii de bucăți -

	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Producția mondială	61793,2	63509,3	66105,2	68331,7	68984,8	69607,2
Capacitate de producție mondială	80410,2	82193,5	84942,9	86836,2	86328,5	86679,7
Capacitate exceden-tară	18617,0	18684,2	18837,7	18504,4	17343,7	17072,5
Coeficient de încărcare a capacității	76,8	77,3	77,8	78,7	79,9	80,3
Regiunea Asia-Pacific	21920,2	22881,3	23824,8	24939,7	25115,8	25422,0
Uniunea Europeană	17573,1	17780,3	18399,9	18884,0	19261,0	19237,3
America de Nord	15766,0	15867,5	16544,0	16794,0	16840,2	16994,6
America de Sud	2705,5	2792,1	2859,0	2908,8	2958,7	3024,2

	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Europa de Est	2441,1	2545,4	2671,9	2866,9	2843,1	2949,3
Orientul Apropiat și Mijlociu, Africa	1387,3	1642,7	1805,7	1938,3	1966,0	1979,9

Sursa: prognoze Pricewaterhouse-Coopers.

În 2005-2010 liderii industriei mondiale a construcțiilor de automobile rămân SUA și Japonia, iar RP Chineză ar putea devansa Germania încă din 2007.

Prognoze privind producția principalelor 20 de țări producătoare de autoturisme

- de mii de bucăți -

	2005	2006	2007	2008	2009	2010
SUA	11636,9	11587,9	12046,5	12312,4	12485,5	12725,6
Japonia	9852,1	9815,8	9912,1	10091,9	9993,0	9940,2
RP Chineză	4178,1	4921,8	5507,5	6036,2	6230,4	6484,3
Germania	5150,3	5160,5	5063,2	5209,8	5277,1	5376,4
Franța	3571,1	3433,8	3552,5	3757,6	3781,2	3705,5
R. Coreea	3370,3	3362,0	3264,5	3391,6	3328,8	3256,5
Spania	2637,6	2506,1	2561,1	2492,4	2434,7	2454,4
Canada	2604,5	2540,5	2673,4	2625,2	2464,5	2456,9
Brazilia	2145,2	2209,2	2255,7	2304,2	2338,1	2363,1
Marea Britanie	1784,4	1767,6	1882,8	1759,9	1776,3	1741,6
Mexic	1524,6	1739,1	1824,1	1856,4	1890,2	1812,1
India	1269,9	1337,2	1507,9	1637,9	1728,2	1861,8
Rusia	1169,1	1274,8	1366,6	1417,6	1396,8	1434,0
Thaylanda	1051,1	1149,5	1242,0	1331,8	1369,1	1417,4
Italia	988,3	1136,2	1256,7	1309,3	1272,0	1245,5
Belgia	899,5	931,4	997,0	1003,4	972,3	1009,0
Iran	811,6	1016,3	1126,0	1250,2	1270,6	1294,2
Turcia	784,1	785,6	774,9	884,1	889,8	963,4
Polonia	594,7	568,3	555,2	594,6	772,5	795,4
Cehia	588,1	737,7	743,3	771,1	942,7	976,7
Ponderea totală în producția mondială	91,5	91,3	90,9	90,8	90,8	91,0

Sursa: prognoze Pricewaterhouse-Coopers.

În perioada 2005-2010, conform prognozei elaborate de Pricewaterhouse-Coopers, cea mai importantă creștere a producției de autoturisme va fi înregistrată de firmele Toyota, Hyundai, Volkswagen și Ford.

Dinamica livrărilor de autoturisme din întreprinderile principalelor zece companii constructoare de automobile pe plan mondial

- de mii de bucăți -

	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Grupul General Motors	11591,6	11439,4	11651,4	11792,0	11776,0	12069,9
Grupul Toyota	8324,6	9054,7	9594,0	10050,8	10001,9	10175,6
Grupul Ford	7626,2	7790,3	8112,5	8327,4	8357,7	8333,4
Renault-Nissan	6247,4	6404,1	6856,9	7338,1	7319,1	7470,2
Grupul Volkswagen	5091,3	5286,5	5362,0	5534,0	5881,8	5981,9
Grupul DaimlerChrysler	4311,6	4217,5	4459,8	4405,6	4495,0	4458,7
Grupul Honda	3438,5	3517,5	3768,5	3825,8	3808,8	3810,7
Grupul Hyundai	3388,6	3613,0	3692,6	4149,5	4295,0	4460,5
Grupul PSA	3373,3	3501,3	3727,9	3820,7	3971,3	3826,5
Grupul Fiat	1943,7	2151,3	2260,7	2400,2	2347,4	2321,7
Pondere totală în producția mondială	89,6	89,7	90,0	90,2	90,4	90,4

Sursa: prognoze Pricewaterhouse-Coopers.

Capitolul 2

INDUSTRIA AUTO EUROPEANĂ ÎN CONTEXT GLOBAL

2.1. Importanța economică a sectorului

Industria auto europeană reprezintă una dintre cele mai importante industrii europene, cu o pondere de circa 6% din forța de muncă totală ocupată în industria prelucrătoare a UE și 7% din producția totală a industriei prelucrătoare. În UE-15, SUA și Japonia, industria auto reprezintă sub 2% din PIB și asigură sub 1,5% din totalul forței de muncă ocupate. Importanța industriei auto derivă, în mare măsură, din legăturile acesteia cu economia internă și internațională.

Industria auto în UE-15 înregistrează un grad ridicat de concentrare, Germania singură asigurând aproape jumătate din valoarea adăugată totală. Pe lângă Germania, alte țări specializate în producția de autovehicule sunt Suedia, Italia și Franța precum și R. Cehă, Slovacia și Ungaria.

Industria auto nu este o industrie *high-tech*, bazată pe tehnologie avansată, dar este un sector important care antrenează noile tehnologii și difuzarea inovației în întreaga economie. Constructorii de autoturisme concentrează circa 20% din totalul cheltuielilor de cercetare-dezvoltare din industria prelucrătoare. Legăturile strânse pe care industria analizată le întreține cu multe alte sectoare ale industriei prelucrătoare (cum sunt industria chimică, a maselor plastice, a componentelor electrice și electronice etc.) favorizează difuzarea rapidă a noilor tehnologii. Mai mult, industria auto reprezintă un sector important din punct de vedere al cererii de inovații realizate în alte industrii, inclusiv sectoare bazate pe tehnologie înaltă cum este tehnologia informației și comunicațiilor (TIC).

Autovehiculele reprezintă unul dintre cele mai importante bunuri de consum din punct de vedere al ponderii în totalul cheltuielilor (situându-se pe locul următor, după cumpărarea unei locuințe), cererea pentru aceste produse depinzând în mare măsură de evoluția ciclului economic general.

Valoarea adăugată totală produsă în industria autovehiculelor în UE-15 este aproximativ egală cu cea din SUA, iar cea produsă în Japonia este cu circa 35% mai mică. Din punct de vedere al valorii adăugate, industria auto contribuie cu aproape 7% la producția totală a industriei prelucrătoare din Europa.

În cadrul UE, producția de autovehicule este concentrată în câteva țări. Cei mai mari producători sunt Germania (care deține o pondere de 45% din valoarea adăugată totală din producția de autovehicule a UE-15), Franța (17%), Marea Britanie (11%), Italia (7%), Spania (7%) și Suedia (6%). Aceste șase țări dețin aproape 93% din producția totală de autovehicule a UE-15.

Autovehiculele au înregistrat, începând din 1991, o pondere în general stabilă în valoarea adăugată totală creată în industria prelucrătoare în Japonia (8% în 1991, 9% în 2000) și UE-15 (6% și respectiv 7%), și o pondere semnificativ sporită în SUA (4% și respectiv 8%). În cadrul UE, producția de autovehicule deține cea mai importantă pondere în industria prelucrătoare în Suedia (peste 15% din valoarea adăugată creată pe ansamblul industriei prelucrătoare), Germania (peste 13%), Franța (peste 10%), Spania (7%), Belgia (7%), Austria (6%), Marea Britanie (5%) și Italia (4%).

În cazul noilor state membre, dimensiunile industriei auto în R. Cehă, Ungaria și Polonia, și posibil Slovacia sunt comparabile cu cele din Austria și Olanda, țările menționate încadrându-se în partea inferioară a clasei medii a producătorilor din Europa. Celelalte state noi membre ale UE fac parte din grupul producătorilor minori de piese, alături de Danemarca, Finlanda, Grecia și Irlanda.

Producția de autovehicule a noilor state membre ocupă o pondere modestă în producția totală europeană, dar, la nivel național, această industrie reprezintă un motor important al economiei în țările specializate în acest sector. Ponderea industriei auto în valoarea adăugată totală este de ordinul a 11% în R. Cehă, peste 10% în Ungaria, peste 8% în Slovacia și peste 4,5% în Polonia. Dat fiind numărul mare de uzine de asamblare, ponderile deținute în valoarea adăugată de industria auto în noile state membre sunt, de regulă, mai joase comparativ cu ponderile deținute în producție.

Un indicator semnificativ îl reprezintă mărimea personalului ocupat în cadrul sectorului. Industria autovehiculelor ocupă aproape 2 milioane de lucrători în UE-15, 1,2 milioane în SUA și 0,65 de milioane în Japonia. Ultimii ani au fost dificili pentru această industrie, unde numărul angajaților a scăzut în decurs de trei ani (2000-2002) cu aproape 12% în SUA, 2% în UE-15 și 5% în Japonia. Datele privind valoarea adăugată și ocuparea forței de muncă indică niveluri ale productivității mai mari în Japonia și SUA, comparativ cu UE. Tendințele recente evidențiază mărirea în continuare a decalajelor productivității UE în industria auto după anul 2000.

Producția de autovehicule reprezintă o industrie intensivă în investiții, caracterizându-se prin niveluri foarte înalte ale investițiilor în mijloace fixe, uzine și echipamente. Comparativ cu alte sectoare ale industriei prelucrătoare, intensitatea capitalului în industria auto (investiții pe persoană angajată) este inferioară doar în raport cu: industria minieră, rafinarea țițeiului, industria chimică, industria hârtiei și metalele de bază.

Tendințele înregistrate în activitatea de investiții în industria autovehiculelor sunt asemănătoare cu cele înregistrate pe ansamblul industriei prelucrătoare. Nivelurile de investire măsurate ca procent din valoarea adăugată și producție tind să rămână stabile.

Industria auto are un puternic efect de antrenare; pe lângă producția proprie, acest sector industrial generează importante activități economice în aval

și în amonte, prin urmare investițiile din alte sectoare au efecte importante asupra producției de autovehicule. În ceea ce privește cuantificarea dimensiunilor legăturilor intersectoriale ale industriei auto, este important de evidențiat impactul evoluției cererii pentru autoturisme asupra producției de oțel, de produse din metal, de produse *high-tech* (inginerie mecanică și electrică, aparatură de măsură și control, electronică etc.), produse chimice și cauciuc. Există legături puternice între producția de autoturisme și mai multe sectoare de servicii, în principal servicii de producție (inclusiv servicii de cercetare-dezvoltare și telecomunicații-informații), servicii financiare, servicii comerciale și de transport. Aceste legături prin lanțul valoric demonstrează importanța sectorului de autovehicule ca motor de creștere și ocupare a forței de muncă. Menționăm, de asemenea, efectele din aval, respectiv sectorul serviciilor de reparații și întreținere contractate de utilizatorii finali de autovehicule.

O importanță crescândă are activitatea de cercetare-dezvoltare efectuată de constructorii europeni de autovehicule, fapt evidențiat de ponderea ascendentă a industriei autovehiculelor în cheltuielile de cercetare-dezvoltare ale industriei prelucrătoare în ansamblul ei. Între anii 1995-2000, această pondere s-a majorat cu 20% ajungând la circa 19% din totalul cheltuielilor de cercetare-dezvoltare din industria prelucrătoare, nivel superior cifrelor comparabile ale SUA (15%) și Japoniei (13%).

La nivel de țară, în Germania, industria autoturismelor deține o pondere de peste 30% din totalul cheltuielilor de cercetare-dezvoltare efectuate în industria prelucrătoare, în Suedia 18%, în Franța și Italia 16%. În aceste țări, activitățile de cercetare-dezvoltare, inițiate de constructorii de autoturisme și alte echipamente de transport, au un impact semnificativ asupra investițiilor naționale în activitatea de cercetare-dezvoltare. Creșterea spectaculoasă a intensității activității de cercetare-dezvoltare din industria autoturismelor din Germania constituie factorul determinant pentru expansiunea ponderii UE în activitatea de cercetare-dezvoltare din industria autoturismelor pe plan mondial.

2.2. Profilul ramurii

Industria auto este dominată de mari companii producătoare și furnizoare transnaționale, precum și de o serie de companii mici și mijlocii furnizoare de componente.

Producția globală de autovehicule se compune din autoturisme, autovehicule comerciale și autobuze.

Producția de autoturisme este dominată de Europa, cu peste 42% din producția mondială, urmată de Asia-Oceania (35%) și America (21%). În Europa, cele mai mari țări producătoare de autoturisme sunt: Germania (29% din producția europeană), Franța (18%), Spania (13%) și Marea Britanie (9%).

Principalele firme producătoare din lume sunt: Toyota, General Motors, Volkswagen, Ford, Honda și PSA.

Producția de autocamioane este dominată de America, cu o pondere de 56% din producția mondială, urmată de Asia-Oceania (30%) și Europa (14%).

În rândul firmelor producătoare, se detașează General Motors, urmată de Ford și DaimlerChrysler (aceasta din urmă și-a consolidat poziția globală pe piață, deținând o serie de uzine de asamblare în America de Nord, America de Sud și în Asia - prin investiția în constructorul asiatic FUSO). Companiile asiatice dețin poziții mai importante în producția de autocamioane decât în producția de autoturisme. Un rol important au pe această piață și unele firme din China (de exemplu Dongfeng).

În Europa, principalele țări producătoare de autocamioane sunt Spania (24% din producția europeană), Franța (17%), Germania (14%) și Italia (12%). Producția Spaniei constă în proporție majoritară din autoutilitare ușoare (până la 3,5 tone), iar principalul producător este PSA, care produce 40% din producția totală de autovehicule comerciale a Spaniei (această producție este orientată în proporție de 85% la export către toate țările lumii).

Producția de autobuze este dominată de producătorii asiatici. Regiunea Asia-Oceania și în special China reprezintă piețe de volum mare pentru autobuze. China deține o pondere de 70% din producția mondială de autobuze, fiind urmată de R. Coreea (peste 14%), Fed. Rusă (peste 4%), Japonia (peste 4%), țările europene deținând ponderi subunitare (cu excepția Suediei, care depășește ușor 1%).

Majoritatea companiilor mari producătoare de autobuze provin din Asia și livrează produse destinate în primul rând satisfacerii cererii din această regiune. Principalul furnizor este Hyundai și filiala sa Kia, cu cea mai mare producție (peste 190 de mii de bucăți). Companiile Changan Auto, Harbin Harfei și Changhe Aircraft Industry (cu producții unitare cuprinse între aproape 180 și circa 130 de mii de bucăți) domină producția în China. DaimlerChrysler Omnibus (sub 40 de mii de bucăți) cu mărcile sale Mercedes-Benz și SETRA deține o poziție puternică în Europa și are o bază puternică pentru producția de șasiuri în Brazilia, oferind producția sa pe piețele globale. Alte companii producătoare de autobuze sunt Toyota, GAZ, UAZ, Fiat-Iveco, Nissan, Tatra, cu producții unitare cuprinse între 38 de mii și 15 de mii de bucăți).

Un element vital pentru industria auto îl reprezintă industria furnizorilor de componente. Modificările spectaculoase înregistrate în lanțul valoric din sectorul auto evidențiază faptul că parteneriatul dintre constructorii auto și furnizorii de componente a devenit în prezent indispensabil. Furnizorii își asumă o responsabilitate tot mai mare pentru diverse părți ale lanțului valoric, și chiar principala pondere, în unele cazuri, tendință care se prevede să continue. Analistii pieței evidențiază cel puțin trei surse de oportunități de creștere pentru industria furnizorilor de componente, respectiv accesul la noi piețe, valoarea crescândă a vehiculelor (ca efect al progresului tehnic) sau avantajele strategiilor de externalizare ale constructorilor. Aceste evoluții reclamă inputuri importante ce țin de forța de muncă, expertiza în domeniul cercetării-dezvoltării

și resursele financiare, dacă furnizorii vor să reușească să însoțească constructorii la uzinele de asamblare ale acestora oriunde în lume. Toți cei mai mari 100 de furnizori de componente sunt firme care operează la scară internațională, cu o cifră de afaceri de cel puțin 940 de milioane de euro. Dintre primii 20 de furnizori, 8 sunt companii SUA, 5 din Germania, 3 din Japonia, 3 din Franța și 1 din Canada.

2.3. Procesul de consolidare și restructurare

Industria auto a înregistrat o transformare radicală în ultimele decenii, ca efect al proceselor de consolidare și restructurare, procese ce au cunoscut o accelerare în ultimul deceniu, sub influența intrării în competiția internațională a unor piețe noi și tot mai importante, ca Europa de Est, China și Rusia. Interesul crescând, manifestat de marii constructori, pentru economiile de scară și de scop, pe de o parte, și dificultățile cu care se confruntă constructorii de talie mai mică în susținerea cursei investiționale, pe de altă parte, au dus la scăderea continuă pe piață a numărului constructorilor independenți, de la 36 în anii '70 la numai 14 în 2003. Și tendința continuă.

Companiile auto s-au transformat, prin fuziuni și achiziții, în grupuri auto, extinzându-și pe această cale operațiunile în toate regiunile, ceea ce a contribuit la intensificarea în continuare a competiției pe piețe globale. Această tendință se regăsește și în industria furnizorilor, care tind către o mai mare responsabilitate în lanțul valoric al produsului, pentru creșterea capabilităților inovatoare și prezență globală pe piețe. Legăturile dintre companiile din industria auto merg mult mai departe decât preluarea de acțiuni, materializându-se în societăți mixte, interschimburi sau achiziții de produse, acorduri de comercializare sau distribuție, acorduri tehnologice sau în domeniul cercetării-dezvoltării, acorduri de asamblare.

Producătorii auto acționează în cadrul unor rețele complexe de astfel de relații/acorduri, prin care reușesc să realizeze managementul organizării și controlul strategic al întregului lanț valoric al produsului. Acest aspect are o importanță deosebită, în special pe piețele mature cum este piața Europei de Vest, unde consumatorii așteaptă facilități suplimentare din partea constructorilor auto, dar nu sunt dispuși să plătească prețuri crescute. În consecință, inovațiile de produs trebuie să fie finanțate cu eficiență crescândă pe tot parcursul lanțului de valoare care include furnizorii de componente ca și asistența tehnică post-vânzare.

Tehnologia deține un rol important în lanțul valoric în industria auto.

Procesul inovativ în construcția de autovehicule se împletește strâns cu electronica și sistemele de control pe calculator. Noile inovații trebuie să fie legate de componentele auto mecanice tradiționale. Furnizorii tradiționali de componente sau firmele nou intrate pe această piață trebuie să preia aceste noi activități de valoare adăugată. Ca rezultat, o parte sporită din activitatea de

cercetare-dezvoltare va fi transferată către aceste firme. Constructorii auto vor încerca să își asigure ponderea lor în valoarea adăugată prin presiuni legate de cost asupra furnizorilor de componente și optimizarea costurilor în sectorul comercianților cu amănuntul.

Așa cum demonstrează istoria fabricației de autovehicule din ultimele două decenii și jumătate, inovația tehnologică duce la importante modificări organizaționale și de strategie comercială. Schimbarea tehnologică a contribuit la reducerea complexității procesului de fabricație, dar în același timp a redistribuit sarcinile de-a lungul lanțului valoric. Unii furnizori preiau responsabilitatea pentru sisteme mai mari (componente/module), de exemplu injecția combustibilului. Responsabilitățile producătorilor de componente, care livrează direct către firmele care efectuează asamblarea produsului final (furnizorii de rangul 1), includ nu numai construcția sistemelor și livrarea *just-in-time* către constructorii de autovehicule și coordonarea furnizorilor de rangul 2 (companiile care produc părți din valoarea adăugată în faza de subasamblare minoră) și de rang 3 (furnizori de semifabricate, cum sunt tablele și barele de oțel, și serviciile speciale, ca tratamentele suprafețelor și tratamentele termice), dar și activitățile corespunzătoare din domeniul cercetării-dezvoltării. În ultimii ani, jumătate din activitatea totală de cercetare-dezvoltare din industria auto a fost desfășurată de către furnizori. Constructorii își păstrează cel mai mare rol de control numai în sectoarele producătoare de motoare și caroserii. Furnizorii de prim rang devin astfel un partener apropiat în procesul de inovație și producție al constructorilor de autovehicule.

Tendința de a prelua noi responsabilități și presiunile pentru reduceri suplimentare de costuri urmează să ducă la o nouă consolidare și creștere a gradului de internaționalizare a segmentului de componente, până la furnizorii de gradul 2 inclusiv.

O comparație a evoluțiilor din Europa, America de Nord și Japonia evidențiază faptul că producătorii europeni de autovehicule conduc în tendința producției modulare și a integrării în aval. Industria europeană are la dispoziția sa o structură largă de firme specializate pentru dezvoltarea produsului pe toată scara lanțului valoric și obiectivele producției. Dacă viitorul constă în creșterea specializării actorilor în lanțul valoric, industria europeană a autovehiculelor pare să fie deosebit de bine poziționată din punct de vedere al structurilor și capabilităților. Companiile americane - ca și PSA și Fiat în Europa - reduc producția domestică prin transferul de activități în afară. Totuși, ponderea constructorilor de autovehicule în valoarea adăugată totală a industriei auto americane reprezintă încă în jur de 55%, procent superior celui din Europa. Constructorii japonezi de autovehicule reprezintă 15,4% din valoarea adăugată din industria autovehiculelor din Japonia, pondere care reprezintă mai mult decât în cea mai mare parte a țărilor producătoare de autoturisme din UE. Modularizarea producției din Japonia a avut loc la nivel domestic, în condițiile în

care Toyota și Honda văd un avantaj strategic în controlul total al lanțului valoric și evită transferul responsabilităților către industria furnizorilor.

Interfața dintre furnizori și constructorii de autovehicule se așteaptă să se schimbe în continuare: analiștii pieței prognozează că numărul furnizorilor se va diminua, la nivel mondial, de la 5600 în 2004 la 3500 spre finele deceniului. Numărul furnizorilor de rangul 1 se prevede să scadă de la 7-8 *per* module/sistem, în prezent, la 5-3, concomitent cu o scădere a numărului de module/sistem pe autovehicul de la 20-18 în prezent la 10 în anul 2010.

Inovațiile în domeniul construcției de autovehicule ar putea duce la transferul în continuare de activitate de cercetare-dezvoltare, dincolo de competențele de bază ale constructorilor auto, către furnizori. După unele estimări (McKinsey and Company, 2003), se anticipează o scădere de 10 puncte procentuale a contribuției constructorilor auto la valoarea adăugată în perioada 2005-2015, reflectând în principal externalizarea responsabilităților din sectorul tehnologiei construcțiilor de șasiuri (18%) și tehnologiei motoarelor (15%) către furnizori. Chiar și în nucleul de bază al competențelor - corpul autovehiculului - ponderile deținute de constructorii de autovehicule în valoarea adăugată se așteaptă să înregistreze scăderi de 6 până la 66%.

2.4. Ocuparea capacităților de producție în cadrul sectorului

Industria autoturismelor se caracterizează prin supracapacitate, nivelurile curente ale producției situându-se cu mult sub potențial. În cadrul ramurii există, de regulă, o supracapacitate de tranziție, determinată de variațiile ciclice ale cererii de autoturisme. Dar supracapacitatea este considerată adesea ca o trăsătură cu caracter de permanență a sectorului analizat. Fluctuațiile pe termen scurt și subutilizarea pe termen lung a capacităților existente reprezintă fenomene distincte și pun în evidență aspecte diferite ale pieței autoturismelor. O contribuție distinctă la existența de capacitate excedentară pe piețele auto o are o serie de elemente ce țin de fenomenul competiției în cadrul ramurii.

Dată fiind ciclicitatea vânzărilor de autoturisme, un declin pe piață duce la o subutilizare temporară a capacității de producție existente. În ultimii 15 ani, gradul de utilizare a înregistrat evoluții semnificative în țările UE, caracterizate prin scăderi dramatice în prima parte a anilor '90, urmate de o revenire până în 2000. S-au înregistrat apoi noi reduceri treptate, cu o nouă revenire în câteva țări după anul 2003.

Evoluția pe termen lung a pieței auto evidențiază faptul că gradul de utilizare a capacităților a înregistrat, chiar și în perioadele de avânt comercial, niveluri care s-au situat clar sub 100%. Practica arată că acest indicator înregistrează, de regulă, niveluri semnificativ mai joase în cazul asamblării finale de autoturisme comparativ cu fabricația de componente, excedentul de capacitate reprezentând, prin urmare, în primul rând, o problemă a constructorilor de autoturisme.

Supracapacitatea structurală trebuie să fie privită în contextul larg al activității și strategiilor de dezvoltare ale constructorilor auto pe piața globală.

În momentul în care se decide înființarea unei noi uzine de asamblare, constructorii de autoturisme trebuie să evalueze corect potențialul viitor al pieței pentru modelul sau modelele ce urmează a fi produse în uzina respectivă, să țină seama de raportul ce va rezulta între costul marginal al creșterii capacității de producție și costul inițial de construcție al noii unități și de implicațiile acestuia pe termen lung. În plus, chiar în cazul unui nivel scăzut de capacitate - când se impune prelungirea termenelor de livrare, cu un cost aferent foarte mare pe segmentele de piață cu grad ridicat de competitivitate și unde posibilitățile de diferențiere a produsului între companii sunt relativ joase - deschiderea unei noi unități se justifică în variantele cele mai optimiste de previziuni ale volumului de vânzări.

Constructorii de autoturisme ținesc adesea avantajele primului venit pe piețele noi sau emergente, conferite de rapiditatea implantării în producție pe plan local și atingerea unei cote de piață semnificative într-un timp scurt. În astfel de cazuri, capacitatea totală a noilor unități de producție pe piețele emergente depășește adesea cu mult potențialul curent și pe termen scurt al pieței, așa cum pare să fie cazul planurilor de expansiune ale constructorilor de autovehicule pe piața RP Chineze.

În aceste condiții, se poate anticipa o creștere mai accentuată a excedentului de capacitate pe piețele emergente, așa cum ilustrează anul de vârf 2000, când în America de Nord și UE-15 s-au înregistrat niveluri ridicate ale gradului de utilizare a capacităților de producție, în timp ce în Asia de Est, America Latină, precum și în Europa de Est excedentul de capacitate a fost semnificativ.

Analizii pieței estimează că gradul de utilizare al capacităților de producție pe segmentul autoturismelor standard în Europa de Est se situează cu mult sub nivelul UE-15 (el este, de exemplu, potrivit datelor Eurostat pentru anul 2004, de ordinul a circa 50% în Polonia și circa 40% în Slovacia), perspectivele indicând continuarea acestei tendințe. Excesul de capacitate din regiune va exercita presiune inclusiv asupra producătorilor auto tradiționali din UE-15. Estimările specialiștilor europeni evidențiază o tendință de creștere ușoară a gradului de utilizare a capacităților în uzinele de montaj de autoturisme din UE, de la 76% în 2002, la 77% în 2003 și 78% în 2004, datorată însă reducerilor de capacitate și nu creșterii cererii, concomitent cu construirea de noi capacități în noile state membre.

Caracteristica pieței analizate va continua să fie determinată de creșterea lentă a vânzărilor pe principalele piețe de autoturisme, concomitent cu expansiunea rapidă a capacităților de producție pe piețele emergente, generând sporirea excesului de capacitate și, implicit, intensificarea competiției, în special pe segmentele tradiționale ale pieței autoturismelor, precum și accentuarea presiunii asupra costurilor de producție. În acest context se impune și se

așteaptă un nou imbold pentru inovație în domeniul produsului, în scopul înfruntării competiției severe de preț existente pe segmentul de autoturisme standard, și în domeniul inovației de proces, în scopul menținerii costurilor de producție la niveluri joase. Existența excedentului de capacitate se așteaptă să stimuleze competiția între diferite unități de producție locale în interiorul grupurilor auto, dar și cooperarea între grupuri și între mărci. Procesul de reorganizare în cadrul ramurii va duce la creșterea competitivității în industria constructoare de autoturisme a UE, în condițiile în care Europa oferă atât posibilități de producție cu costuri joase în noile state membre cât și un mare potențial pentru inovație. Totuși, procesul reducerii capacității este de durată și implică costuri sociale pe piețele locale ale muncii.

Există o legătură strânsă între utilizarea capacităților și gradul de profitabilitate al sectorului. De regulă, constructorii de autovehicule reușesc să producă fără profit și fără pierdere chiar și când gradul de utilizare a capacității atinge 80%, cu unele variații între uzine.

Capitolul 3

PRINCIPALELE TENDINȚE ÎN DOMENIUL COMPETITIVITĂȚII

Prin competitivitatea sectorului înțelegem capacitatea de a păstra și/sau majora cota de piață pe piața internațională, în condiții de competiție deschisă, pe baza prețului și/sau calității mărfurilor. Această capacitate este afectată de o serie întreagă de factori și condiții.

3.1. Performanța industriei auto europene pe piețele de export

Industria auto se caracterizează printr-un nivel relativ scăzut al raportului comerț/vânzări. Ca rezultat, principala trăsătură a globalizării o reprezintă investițiile străine directe orientate către piață. Dar nu întotdeauna comerțul și investițiile străine directe se substituie, iar industria auto ilustrează acest lucru. Pentru a determina gradul de competitivitate al industriei auto europene, este utilă examinarea performanței la nivel de țară și la nivel de firmă/marcă.

Producția majorității producătorilor auto din întreaga lume este răspândită în diverse țări în lanțul valoric al produsului; cu toate acestea, se consideră că mărcile continuă să reflecte un anumit grad de identitate națională.

Piața UE-15 este dominată de mărcile europene. De departe cele mai mari ponderi sunt deținute de mărcile germane și franceze, care au potențial pentru sporirea în continuare a cotei de piață, în timp ce mărcile italiene și britanice își reduc prezența pe piață. Dintre mărcile străine, mărcile japoneze sunt cele mai prezente pe piețele europene, cu o cotă de piață considerabil superioară celei deținută de mărcile coreene. Principalii constructori americani sunt prezenți pe piețele europene, în principal, prin intermediul filialelor lor europene și a mărcilor produse de acestea (exemplu Opel); deci, deși mărcile americane tradiționale pot fi absente de pe piețele europene, constructorii sunt prezenți.

Mărcile japoneze controlează aproape complet piața japoneză. Doar câteva mărci germane au pătruns pe această piață, dar nu au reușit să își majoreze cota de piață.

Pe piața SUA, mărcile americane dețin cele mai mari ponderi și în creștere. Mărcile japoneze dețin o cotă de piață mare, dar în scădere; în schimb, mărcile coreene și-au sporit considerabil cota de piață în ultimii ani. Mărcile germane se situează pe locul trei după cota deținută pe piața SUA. O serie de constructori europeni de mărci de calitate înaltă consideră piața nord-americană de importanță crucială, aceasta absorbind o parte substanțială din vânzările lor totale.

S-ar putea crede că schimburile internaționale de automobile și investițiile străine directe se substituie între ele și prin urmare construirea de capacități de producție într-o țară ar determina reducerea exporturilor către țara respectivă. Practica demonstrează opusul: investițiile străine directe și fluxurile comerciale merg mână în mână, și această evoluție este facilitată de comerțul cu inputuri intermediare și exporturile furnizorilor de componente. Strategiile de internaționalizare se pot schimba la finele ciclului de viață al produsului. Odată cu creșterea gradului de maturizare și de standardizare al produsului, considerațiunile legate de cost devin motorul central al deciziilor de producție și prin urmare piețele vor fi deservite cel mai bine pe calea exporturilor provenind din amplasamentele de producție cu cea mai mare eficiență a costurilor.

- **Performanța comercială - important indicator de competitivitate**

Deschiderea la competiția internațională expune companiile interne la presiunile exercitate de competitorii globali și decreșterea excelenței în operațiuni pe plan intern. Totodată, comerțul generează locuri de muncă, oportunități economice și creștere, precum și venituri din taxe.

La începutul deceniului (2001), exporturile mondiale combinate de produse ale industriei constructoare de autovehicule (SITC 78) pe ansamblul țărilor OECD valorau aproape 523 de miliarde de dolari, exportul mondial de mărfuri total fiind de aproape 4 trilioane de dolari. Din totalul exporturilor de automobile, 58% au fost exporturi de autoturisme (SITC 781), 10% autocamioane (SITC 782), 3% autobuze (SITC 783) și 25% părți și componente (SITC 784) (OECD-ITCS). UE-15 a exportat aproape 270 de miliarde din acest total, dar exporturile în afara UE-15 au reprezentat numai 85 de miliarde. Polonia, R. Cehă, R. Slovacă și Ungaria au exportat împreună pe piața auto mondială produse în valoare de 13,6 miliarde de dolari, în timp ce exporturile de automobile ale SUA însumau 56,7 miliarde de dolari, iar ale Japoniei 80,8 miliarde.

Principală țară exportatoare de automobile este Germania, cu un export de 105 miliarde de dolari la începutul deceniului. Ea este urmată de Japonia și SUA, pe locul 4 situându-se Canada (52,7 miliarde de dolari), iar pe locul 5 Franța (38,9 milioane de dolari).

Pe ansamblul țărilor OECD, exportul de autovehicule a crescut în același ritm ca exportul total de mărfuri. În timp ce exportul UE-15 a tins să își majoreze ponderea în exportul total de autovehicule al UE-15 (de la cca 22% în 1991 la 25% în 2001), Japonia și, într-o proporție mult mai mică SUA au înregistrat ponderi în scădere, respectiv Japonia și-a diminuat ponderea de la 40% în 1991 la cca 24% în 2001, iar SUA de la cca 18% la sub 17%).

Importurile de autovehicule ale OECD au însumat 486 de miliarde de dolari, diviziunea pe segmente de piață fiind aproape identică cu cea din cazul exporturilor. UE-15 a importat autovehicule în volum de 231 de miliarde de

dolari, din care numai 46 de miliarde de dolari din afara UE-15; Polonia, R Cehă, R Slovacă și Ungaria au importat autovehicule în valoare de aproape 11 miliarde de dolari. Importurile SUA totalizează aproape 159 de miliarde de dolari, iar ale Japoniei 9,6 miliarde. Prin urmare, SUA este de departe cel mai mare importator de autovehicule din lume, pe locurile următoare situându-se Germania (44,5 miliarde), Marea Britanie (38,8 miliarde), Canada (37,3 miliarde) și Franța (30,7 miliarde).

Volumul comerțului în termeni absoluți ilustrează în bună măsură dimensiunile și importanța sectorului pentru economia globală. La nivel de țară, performanța este mai bine evaluată prin comparație cu principalii competitori pe piețele globale.

Pentru piața europeană, principala caracteristică rezidă în performanța puternică înregistrată de Germania pe toate segmentele pieței. Această țară deține cote de piață de peste 20% la autoturisme și autobuze și se plasează pe locul doi la autocamioane și componente, pozițiile deținute fiind însă aproape identice cu cele din 1991.

Japonia ocupă locul doi pe piața autoturismelor, cu o pondere însemnată - de peste 17% în 2001 - dar în scădere, de la 27% în 1991. Este urmată de Canada; aceasta, ca și Mexic, și-au sporit cotele de piață în decurs de un deceniu (intervalul 1991-2001), datorită existenței NAFTA și ameliorării, în acest context, a accesului pe imensa piață a SUA. Ponderea SUA în exportul de autoturisme, de ordinul a 6%, este inferioară celei a Franței și a Belgiei/Luxemburgului, țări situate după Germania pe continentul european. Italia, țară europeană mare producătoare de autoturisme, a înregistrat o tendință de scădere a ponderii în exportul mondial de autoturisme, fiind devansată de Coreea de Sud.

Piața autocamioanelor este dominată de țările NAFTA. Canada deține cea mai mare pondere pe piață, fiind urmată de Mexic și de SUA, deținătoarele locurilor 3 și 4. Locul 2 este ocupat de Germania. O mare parte a comerțului cu autocamioane se desfășoară între țările NAFTA. Pe de altă parte, Japonia a înregistrat un declin substanțial al ponderii sale pe piața mondială a autocamioanelor (de la 24% în 1991 la 10% în 2001). În Europa, principalele țări producătoare de autocamioane și-au apărut cotele de piață în deceniul analizat; Spania a înregistrat peste o dublare a ponderii sale, de la 2,2% la 5,2%, sporindu-și competitivitatea ca țară cu activitate de montaj de autocamioane destinată aprovizionării piețelor externe.

Exporturile de autobuze se caracterizează printr-un nivel mic și în scădere. Poziția dominantă pe piața autobuzelor este deținută de Germania, cu o pondere înaltă (aproape 21% în 1991) și în creștere. Pe locurile următoare, la distanță, se situează Canada (cu o pondere în ascensiune) și Belgia-Luxemburg (cu o pondere în scădere). O scădere semnificativă a ponderii deținută pe piața mondială a înregistrat Japonia (de la 13,5% în 1991 la sub 7% în primii ani ai deceniului actual), o explicație posibilă fiind creșterea puternică a producției de

autobuze în alte țări asiatice (un exemplu îl reprezintă R. Coreea), care, în mod tradițional, s-au bazat pe import din Japonia, iar acum beneficiază de pe urma costurilor salariale mai joase la ele acasă. O evoluție nefavorabilă a înregistrat ponderea Italiei, de la 4,6% din exportul mondial de autobuze în 1991 la dispariția aproape completă de pe piață.

În condițiile în care lanțurile valorii devin tot mai dispersate la scară internațională, exporturile de produse intermediare, părți și accesorii de autovehicule au dobândit o importanță sporită. Un rol important îl au, din acest punct de vedere, strategiile principalilor constructori de autoturisme americani de a aproviziona piețele externe prin intermediul filialelor locale, tendință care se manifestă prin ponderi scăzute ale exportului de autoturisme din SUA, însoțite de livrări sporite de produse intermediare provenind din filialele constructorilor americani. Rolul de frunte îndeplinit permanent de firmele SUA exportatoare de piese auto, în competiție directă cu competitorii locali în uzinele de asamblare din întreaga lume, subliniază performanța extraordinară a SUA în acest domeniu. Furnizorul global numărul 2 pe piața mondială a pieselor este Germania, cu o pondere constantă de aproape 14% din piața mondială în perioada de după 1991, pe locul 3, la mică distanță (peste 12%; în scădere, de la 17,1% în 1991) situându-se Japonia. Ponderi în scădere în exportul mondial de piese auto au înregistrat, de asemenea, Marea Britanie (de la 8,1% în 1991 la 4,7%) și Franța (de la 12% la 9%).

Industria auto europeană se caracterizează deci prin tendințe mixte. Germania și Franța dețin locuri de frunte, cu o performanță puternică a sectorului, cu un succes important și susținut pe piețele internaționale. Rezultate bune înregistrează, de asemenea, firmele spaniole. Pe de altă parte, firmele din Marea Britanie și Italia au pierdut teren, cu cote de piață sensibil diminuate. Cea mai mare parte a schimburilor cu autovehicule ale constructorilor europeni se realizează în interiorul UE. Existența pieței unice facilitează concentrarea producției în câteva mari amplasamente de producție din care se aprovizionează, prin numeroase activități de import și export, întreaga piață europeană. Practica ilustrează tendința constructorilor auto către operarea de uzine unde se produce un singur model sau cel mult două.

- **Investițiile străine directe**

Investițiile în străinătate au devenit un factor semnificativ în strategiile corporatiste de internaționalizare ale constructorilor de autovehicule.

Industria germană este cea mai activă în Europa din punct de vedere al ieșirilor de investiții străine directe, fiind urmată la mare distanță de Franța, Italia și Marea Britanie. Țările investitoare urmăresc, pe această cale, să obțină avantaje care țin de proprietate, de locul de amplasare, de structura ofertei, de nivelul de cunoaștere, de o mai bună adaptare la cererile cumpărătorilor etc. De exemplu, investițiile străine efectuate de Germania reflectă, în bună măsură, încetinirea creșterii pe piața internă și creșterea importanței piețelor străine

pentru mărcile produse de Germania; fluxurile de investiții orientate către piața SUA, o piață cu pondere tot mai mare pentru exporturile constructorilor auto germani, au ca primă țintă preocuparea de a adapta mai bine produsul la cererile consumatorului american. Fluxurile de investiții străine directe din Franța, orientate către Japonia, se încadrează într-o strategie bazată pe accesul la cunoștințe. Experiența Renault și Nissan demonstrează că transferurile de cunoștințe pot avea loc în ambele sensuri. Potrivit aprecierilor experților din cadrul industriei analizate, Renault a obținut acces la excelența în producție a companiei Nissan, iar aceasta a beneficiat de abilitatea Renault de a îmbunătăți eficiența lanțului valoric. Țările UE dețin poziții substanțiale în investițiile străine directe efectuate în interiorul UE, urmărind creșterea eficienței și avantaje comparative în condițiile în care existența pieței unice a facilitat aprovizionarea UE ca un întreg din câteva centre de producție sau distribuție.

Principalii constructorii de autovehicule ai lumii realizează ponderi importante din vânzările lor pe piețele externe, unde dețin, de asemenea, active importante și un număr semnificativ de angajați.

Evoluția pozițiilor deținute de actorii globali ai pieței autovehiculelor - UE, SUA și Japonia - indică o tendință de ușoară creștere a ponderii deținute în totalul vânzărilor de companiile din UE și SUA și de declin în cazul Japoniei (considerând că Nissan este controlat de Renault, Volvo de către Ford, iar DaimlerChrysler este companie germană). Aceste evoluții au fost generate, în principal, de achiziții, în condițiile în care numeroși constructori de mărime medie au devenit în ultimul deceniu vulnerabili.

Ponderea activelor, vânzărilor și personalului din străinătate pentru principalele companii constructoare de autovehicule

- procente -

Compania/țara	Active	Vânzări	Personal
Renault SA, Franța	35	61	35
BMW AG, Germania	66	73	24
Grupul Volkswagen, Germania	51	72	49
DaimlerChrysler AG, Germania - SUA	14	32	21
Volvo AB, Suedia	65	93	66
Fiat Spa, Italia	55	48	52
Honda Motor Co Ltd, Japonia	68	72	49
Mitsubishi Corporation, Japonia	27	16	43
Nissan Motor Co Ltd, Japonia	45	62	30
Toyota Motor Corporation, Japonia	47	55	76
Ford Motor Company, SUA	29	33	53
General Motors, SUA	23	26	41

Sursa: întocmit după date UNCTAD, WIR 2003.

- **Piețe emergente**

Având în vedere faptul că piețele de autovehicule ale UE, SUA și Japoniei se caracterizează printr-un grad ridicat de saturare, analiștii pieței apreciază că dezvoltarea pe mai departe a industriei auto depinde de dezvoltarea a noi piețe, în țările în dezvoltare și economiile emergente. O atenție deosebită se acordă celor două mari piețe: R.P. Chineză - considerată ca o piață cu cel mai mare potențial - și Fed. Rusă, având în vedere dimensiunile pieței și apropierea de UE.

Piața R.P. Chineze se caracterizează printr-o creștere foarte rapidă în ultimii ani, iar potrivit Asociației Germane a Constructorilor Auto - VDA - 2003, ca dimensiune, până la finele acestui deceniu, R.P. Chineză va deveni cea de-a treia piață de automobile din lume. Segmentul cel mai dinamic al pieței analizate se prevede să îl reprezinte, contrar evoluției de până acum, cererea privată, stimulată de crearea și consolidarea clasei medii.

Capacitatea de producție în dezvoltare și eliminarea barierelor de import indică o tendință de accentuare a rivalității pe această piață și, prin urmare, de diminuare a marjelor de profit. Deși costurile salariale în China sunt joase, rămâne de văzut dacă uzinele R.P. Chineze vor fi capabile să producă suficient de eficient pentru a transforma potențialul de capacitate de producție internă excedentară în exporturi.

Nu există modele speciale de pătrundere pe această piață utilizate de companiile europene prin comparație cu principalii competitori mondiali. Unii constructori prezenți pe segmentul premium (BMW, DaimlerChrysler) acționează cu prudență, fapt care s-ar putea explica prin dificultatea care se menține pe piața analizată în domeniul protecției drepturilor intelectuale (tehnologie, design), precum și prin obstacolele pe care le întâmpină constructorii în controlul calității lanțului lor valoric în domeniul serviciilor de asistență tehnică și reparații.

Aproape toate activitățile de investiții ale constructorilor auto străini în R.P. Chineză sunt orientate către satisfacerea pieței locale, cu excepția companiei Honda (care a înființat o unitate de producție, cu o capacitate finală de 300.000 de unități, destinată exclusiv operațiunilor de export), iar companiile naționale care operează pe piața internă sunt departe de a fi în stare să îndeplinească standardele internaționale de calitate, nivel tehnologic și prețuri. Companiile chineze nu au în prezent potențialul de a tatona piața europeană. Ca urmare, nu se poate face o prognoză realistă, pe termen mediu, pentru exporturile pe piața europeană de autoturisme fabricate în R.P. Chineză. În același timp, toți marii actori prezenți pe piața auto își intensifică prezența în Europa de Est concomitent cu expansiunea activităților lor pe piața R.P. Chineze.

Întrucât autoritățile chineze sunt preocupate de dependența de importul de țiței, fiind obligate să adopte standarde de eficiență din punct de vedere al consumului de carburanți pentru autoturisme, elementele de *know-how* în

introducerea și utilizarea tehnologiilor care permit economisirea de combustibil devin un factor de competitivitate pe piața analizată.

Piața Federației Ruse se caracterizează prin creșterea de peste două ori a parcului auto în decurs de zece ani, de la 10 milioane de autoturisme în 1992 la 22 de milioane la finele anului 2002, cu o creștere medie anuală de 8%, ajungând la 152 de autoturisme la 1000 de locuitori. Această rată de creștere este mai puternică decât în UE, tendință care se prevede să continue. Guvernul Federației Ruse estimează că Rusia va ajunge la 230 de autoturisme la 1000 de locuitori în 2015, ceea ce înseamnă o creștere suplimentară de 12 milioane de autoturisme.

Potrivit unei analize efectuate la nivelul anului 2000, 70% din cererea înregistrată pe piața autoturismelor vizează modele cu prețuri de sub 5000 de dolari SUA. Se preconizează o trecere a cererii, în viitorul apropiat, către segmentul de piață cu prețuri cuprinse între 5.000-10.000 de dolari SUA, și chiar către 10.000-15.000 de dolari, desigur, într-o măsură mai restrânsă. Segmentul pentru autoturisme mai scumpe se prevede să rămână stabil. Aceste modificări vor fi rezultatul creșterilor de preț înregistrate la autoturismele produse pe plan local și al introducerii de tarife de import la autoturismele străine la mâna a doua pe segmentul de piață cu prețuri de vânzare inferioare nivelului de 5.000 de dolari SUA.

Un factor important pe această piață îl reprezintă vânzările de înlocuire. Vârsta medie a autoturismelor este de 10,8 ani. Autovehiculele mai vechi vor deveni mult mai costisitoare din punct de vedere al întreținerii, ceea ce sugerează un potențial consistent pentru expansiunea acestei piețe.

La fel ca în R.P. Chineză, constructorii auto din Federația Rusă sunt încă organizați în complexe industriale uriașe, care includ unități producătoare de componente și accesorii. Ele asigură 80% din cererea de cumpărare din această țară. Cele mai mari companii sunt AvtoVAZ, GAZ, IzhMash-Auto și UAZ. Marii constructori continuă să producă pe cont propriu până la 70% din componentele de care au nevoie, efort care se resimte la nivelul eficienței activității. În plus, majoritatea constructorilor ruși utilizează tehnologii învechite și ineficiente, care nu permit îmbunătățirea calității produselor și a productivității muncii. Modelele pe care le produc constructorii ruși sunt cu 15-20 de ani în urma standardelor internaționale. În acest context au fost posibile volumele înalte ale producției. A existat o lipsă de investiții în dezvoltarea de noi modele, deși situația s-a schimbat odată cu investitorii strategici ruși. Constructorii de autoturisme din Federația Rusă au de înfruntat noul mediu competitiv, caracterizat prin prezența pe această piață a constructorilor străini, reducerea tarifelor și noile constrângeri generate de reglementările OMC după aderarea Rusiei la acest organism. Recent, unele companii au început să implementeze programe de restructurare care includ transferul producției de componente către companii independente. Se pare că eficiența va crește. Dar totodată aceasta înseamnă că unele companii vor dispărea de pe piață.

Constructorii ruși au început să exploreze căi de cooperare cu producătorii occidentali de autoturisme și de componente, în special prin societăți mixte. BMW și KIA asamblează autoturismele lor în Kaliningrad pe baza importurilor de seturi de asamblare. Ford a optat pentru o investiție nouă lângă St. Petersburg. Capacitatea curentă este de 25.000 de autoturisme pe an, cu posibilitatea extinderii până la 100.000, dacă cererea continuă să crească. Volkswagen, marca străină cu cel mai mare succes din Rusia, nu și-a anunțat până în prezent nici o intenție de a produce în Rusia, în timp ce Toyota a anunțat planuri de a produce în Rusia modelul său Land Cruiser din 2006. Rusia și UE sunt vecini direcți cu graniță directă terestră. În aceste condiții, canalele de comerț potențiale sunt mai largi și mai flexibile. În prezent, cererea de pe piața Rusiei este acoperită prin autoturisme la mâna a doua. Exporturile de autoturisme din UE-15 către Rusia au crescut substanțial după 1993, evoluție care ar trebui să ofere producătorilor europeni un avantaj în recunoașterea mărcii, odată ce veniturile în Rusia cresc și clienții încep să își îndrepte atenția către mașini noi.

Rusia s-ar putea să urmeze curând R.P. Chineză ca o altă piață emergentă de mari dimensiuni pentru autovehicule. Cererea pentru autovehicule crește rapid, dar și constructorii și furnizorii sunt confrunțați cu provocări deosebite, piața analizată fiind susceptibilă de expunere la competiție internațională intensă odată cu intrarea în OMC.

3.2. Dimensiunile pieței interne

O piață internă de mari dimensiuni permite firmelor interne să realizeze economii de scară și de scop, câștigând totodată o experiență crescândă în domeniul producției, care favorizează diminuarea costurilor unitare și implicit sporirea competitivității produselor naționale pe piețele externe. Pe de altă parte, o bază internă largă de cumpărători oferă informații inestimabile pentru crearea de produse cu grad ridicat de noutate. Existența unei piețe interne mari pentru produse primare creează, de asemenea, noi oportunități pentru produse secundare și servicii.

Uniunea Europeană (UE-25) este cea mai mare piață pentru autoturisme din lume, cu un parc de peste 210 milioane de autoturisme aflate în funcțiune, reprezentând circa 38% din totalul autoturismelor existente pe piețele majore ale acestui produs, fiind urmată de SUA (24%) și Japonia (10%). Potrivit datelor Eurostat și VDA, patru din zece locuitori ai UE posedă un autoturism, caracteristică similară celei a piețelor Japoniei și SUA. Dintre statele membre ale UE, cele mai ridicate valorile înregistrează Luxemburg (636 de autoturisme la 1000 de locuitori), Italia (586) și Germania (542). Urmează Malta (499), Franța și Austria (cu câte 490), Marea Britanie (476), Slovenia (465), Belgia și Spania (cu câte 462), Suedia (452), Olanda (426), Finlanda (419), restul statelor membre înregistrând niveluri cuprinse între 374 (Portugalia) și 247 (R. Slovacă). Media

pentru UE-25 este de 409 autoturisme la 1000 de locuitori, comparativ cu 453 în SUA și 428 în Japonia.

PNB/locuitor are un impact pozitiv semnificativ asupra densității parcului de autoturisme, în timp ce densitatea populației exercită o influență, pozitivă, de dimensiuni comparativ ceva mai reduse. Pe piețele europene majore (Olanda, Belgia, Germania, Italia, Marea Britanie), ratele înalte ale densității autoturismelor pot să fie, cu încredință, explicate prin necesarul de transport între zone populate răzlețe. Aceste țări par să sprijine mai degrabă argumentul afinității pentru autoturisme dincolo de simpla nevoie de transport. Același lucru este valabil pentru Japonia. În cazul unor piețe ca SUA, Australia, Canada, Spania, Suedia și Franța principalii factori par să fie puterea de cumpărare (consumatorii permițându-și o astfel de achiziție). În special în noile state membre densitatea înaltă a parcului de autoturisme pare să se explice prin cerința de a deține un autoturism ca sursă primară de mobilitate și mai puțin prin nevoia de a demonstra un anumit standard de viață. Această piață se caracterizează printr-un *mix* de consumatori care asigură un avantaj din punct de vedere al evoluției cererii, un atribut al pieței și nu al industriei, care poate deveni un avantaj competitiv pentru acei constructori care au un acces complet la informații relevante privind piața și consumatorii.

Mărcile reprezintă canale primare prin care consumatorii recunosc constructorii, drept care este important să se urmărească evoluția mărcilor. Practica indică o afiliere puternică a cumpărătorilor de autoturisme francezi și germani la mărcile originare din piețele naționale proprii, de exemplu, sugerând un sentiment de încredere în produsele proiectate și construite în propria țară. O asemenea legătură este comparativ mai slabă pentru mărcile italiene, suedeze și britanice; în țările respective clienții par să fie mai puțin legați de mărcile interne, dar manifestă un interes puternic față de alte mărci europene. Ponderile combinate ale mărcilor europene dețin o cotă dominantă de 80% din piață pe un număr de 5 piețe europene reprezentative. Mărcile coreene și japoneze dețin ponderi substanțial mai mici, dar sunt ușor mai bine poziționate pe piețele țărilor europene unde nu există o puternică afiliere la mărcile proprii.

Pe piața japoneză, mărcile japoneze se bucură de o popularitate enormă, în timp ce toate celelalte mărci au o importanță minoră. Prin contrast, pe piața SUA, mărcile americane dețin numai în jur de 60% din înregistrările de autoturisme noi; mărcile japoneze controlează, ca număr de unități comercializate, o parte importantă din această piață, de ordinul a circa 30%.

Pe piața mondială a autovehiculelor utilitare (comerciale), ca dimensiuni, UE-25 este cea de-a doua piață, cu un parc de peste 30 de milioane de unități (16%), după SUA (92 de milioane de unități; 47%); pe locurile următoare se situează Japonia (9%) și R.P. Chineză (8%). O parte importantă a avansului deținut de piața SUA, din punct de vedere al mărimii pieței, se explică prin popularitatea mare de care se bucură pe această piață utilitarele ușoare, achiziționate adesea de clienți de pe piața autoturismelor (în anul 2002, de exemplu,

în SUA au fost înregistrate 8,1 milioane de autoturisme noi și 8,7 milioane de autoutilitare ușoare). Nu există în prezent, practic, nicio distincție semnificativă între autoutilitarele ușoare care înlocuiesc autoturismele pe segmentul de piață al utilizatorilor particulari și cele care se comercializează pe segmentul de piață destinat transportatorilor (cel al utilizatorilor comerciali tradiționali). Prin urmare, avansul de mărime deținut de piața SUA trebuie interpretat cu grijă.

Cererea de autovehicule utilitare este determinată de mărimea transportului rutier de mărfuri, reflectând totodată gradul de dezvoltare și starea infrastructurii, ca și oportunitățile de cost oferite de modalitățile de transport alternative (derivând din diferențele de preț, capacitatea de transport alternativ disponibilă, gradul de flexibilitate în exploatare).

În linii generale, transportul auto deține o poziție importantă, iar în unele țări chiar dominantă, în ansamblul activității de transport în majoritatea țărilor UE. Prin urmare, se poate anticipa că cererea de autovehicule comerciale va rămâne substanțială.

Cea mai mare parte a transporturilor de mărfuri în UE sunt în special transporturi pe distanțe scurte. În special în Irlanda, Germania, Finlanda și Austria cea mai mare parte a transporturilor se realizează pe distanțe sub 150 kilometri. În alte state membre (Belgia, Italia, Luxemburg) situația este diferită, dar ponderea volumului transporturilor pe distanță scurtă este și aici de peste 60%. Importanța transportului rutier pe distanță mai scurtă în UE trebuie să fie avută în vedere pentru a se realiza concepte de autovehicule care să răspundă acestei cerințe specifice.

Ca o caracteristică a pieței, trebuie subliniat faptul că, în ciuda impactului special al autoutilitarelor ușoare pentru folosință privată din SUA, UE rămâne încă o piață de volum atractivă pentru autoutilitare. Majoritatea țărilor europene se bazează în proporție substanțială pe transportul rutier, ca dovadă și investițiile masive într-o infrastructură sănătoasă, efectuate atât de sectorul particular cât și de sectorul de stat. Aceste costuri înglobate descurajează dezvoltarea modalităților alternative de transport și asigură o cerere stabilă de autovehicule comerciale (autoutilitare, autocamioane) pentru viitorul previzibil.

Creșterea pieței reprezintă, alături de dimensiunile pieței, o precondiție pentru avantajul competitiv pe plan internațional.

Tendința pe termen lung a vânzărilor de autoturisme este determinată de elemente mult mai profunde cum sunt preferințele consumatorilor, infrastructura, dezvoltarea demografică și averea. Pentru transportul cu autoturisme, ca și pentru alte modalități de transport, modernizarea infrastructurii (de exemplu căile ferate, căile rutiere) durează ani pentru planificare și punere în practică. Pe de altă parte, tendințele pe termen scurt s-ar putea să fie mai mult influențate de situația economică globală sau de schimbările survenite în încrederea consumatorilor. Întrucât cea mai mare parte a vânzărilor de autoturisme noi sunt destinate înlocuirii autoturismelor vechi, majoritatea acestor vânzări pot fi ușor amânate; consumatorii pot stabili cu ușurință momentul achiziției, care ar putea

influența considerabil evoluțiile pe termen scurt, în timp ce tendințele pe termen lung nu ar trebui să fie afectate.

În cazul Uniunii Europene, tendința pe termen lung este pozitivă pentru majoritatea statelor membre, promițând o creștere continuă. În același timp, pe termen scurt (circa 4 ani) evoluțiile sunt negative în majoritatea statelor membre indicând posibilitatea încetinerii creșterii.

În cazul autovehiculelor comerciale, tendința pe termen lung este pozitivă pentru aproape toate statele membre UE, pe primele locuri situându-se piețele voluminoase ale Italiei, Spaniei, Franței și Marii Britanii. O tendință descendentă evidentă se observă numai în cazul Poloniei. Pe o perioadă mai scurtă (4 ani), Italia, Marea Britanie și Franța au cea mai bună performanță. Germania, Spania și Portugalia manifestă cea mai mare modificare, care indică posibilitatea sfârșitului tendințelor pozitive pe termen lung înregistrate pe piețele respective. Dacă tendințele pe termen scurt continuă, UE-25 ar pierde 24.000 de înregistrări de autoutilitare noi. În cazul UE-15, pentru care există o prognoză pe termen lung, conform tendinței pe termen lung se adaugă peste 50.000 de înregistrări de autoutilitare noi pe an, în timp ce tendința pe termen scurt este negativă, implicând o reducere de aproape 10.000 de înregistrări noi pe an.

3.3. Extinderea UE și industria auto europeană

Intrările de investiții străine directe joacă un rol cu mult mai mare în sectorul auto în noile state membre, comparativ cu statele UE-15. Numeroși constructori de autovehicule și furnizori de componente globale s-au stabilit în regiune, iar dezvoltarea industriei auto în diversele țări este strâns legată de deciziile de localizare ale acestor producători globali. Țările care au atras cea mai mare parte a investițiilor străine directe în sectorul autovehiculelor sunt aceleași cu cele care manifestă o specializare puternică în această industrie, respectiv R. Cehă, Ungaria, Polonia și, mai recent, Slovacia. Slovenia este singura țară cu o industrie auto semnificativă, dar cu investiții străine directe relativ mici. La finele anului 2002 industria auto din Ungaria înregistra cel mai mare stoc de investiții străine directe, fiind urmată de R. Cehă și Polonia.

Odată cu lărgirea UE, investitorii străini au devenit tot mai interesați de această regiune, fiind atrași de piețele în ascensiune, dar în același timp utilizând noile state membre ca localizare pentru exporturile lor în întreaga Europă. Acest lucru a fost evidențiat, de exemplu, de către compania Hyundai, care în martie 2004 a pus bazele primei unități de asamblare pe continentul european în Slovacia, cu o capacitate de 200.000 până la 300.000 de autoturisme pe an, urmând să efectueze două noi mari investiții (PSA Peugeot Citroen în Slovacia și un consorțiu format din Toyota și PSA Peugeot Citroen în R. Cehă), aceste investiții având ca rezultat o creștere a capacității de producție în noile state membre la peste 2 milioane de autoturisme la nivelul anului 2006, respectiv o

dublare a capacității față de 2002 (ceea ce depășește potențialul de vânzări în această regiune).

Aceste tendințe privesc exclusiv unitățile de asamblare.

Marii furnizori de componente tind să urmeze constructorii în localizările lor din străinătate, avantajele de cost locale fiind un stimulent suplimentar pentru înființarea de unități de asamblare în noile state membre.

Pe ansamblu, extinderea UE este deosebit de importantă pentru industria auto europeană. În primul rând, în noile state membre se dezvoltă un *cluster* de constructori foarte dinamic, cu un potențial de producție și export foarte mare; în al doilea rând, investițiile în această regiune revigorează lanțul valoric prin includerea localizărilor cu costuri mai mici, permițând astfel mai multe opțiuni în combinațiile existente între componente și părți intermediare; și, în al treilea rând, piața internă europeană se extinde prin includerea unei baze de clienți cu un mare potențial de creștere și care manifestă o varietate de preferințe, comparativ cu statele membre ale UE-15. Creșterea capacității din noile state membre, fie că este vorba de uzinele din Europa sau de cele deținute în străinătate, va exacerba presiunea de competiție și de preț pentru uzinele locale.

Având în vedere performanța realizată pe piața globală, industria europeană a autovehiculelor este, fără îndoială, competitivă. Aceasta și-a sporit cotele de export, menținându-și sau îmbunătățindu-și ușor ponderea în vânzările globale. Poziția sa pe piețele emergente ale R.P. Chineze și Fed. Ruse este puternică și tinde să crească. Succesul industriei europene a autovehiculelor în competiția internațională se bazează, în principal, pe faptul că aceasta beneficiază de o piață considerabilă, loială, sofisticată și diversificată pe propriul continent, extinderea UE asigurând noi stimulente pentru dezvoltarea sectorului, prin sporirea bazei productive și a pieței. La nivel de țară, performanța sectorului este pozitivă în Germania, Franța și Spania, în timp ce Italia și Marea Britanie și-au diminuat cotele de piață. Noile localizări de producție din Europa de Est se așteaptă să sporească presiunea asupra localizărilor existente. Piața internă europeană este cea mai mare piață din lume; ea se bazează, în principal, pe cererea de înlocuire a autoturismelor existente, iar potențialul ei de creștere a atins deja nivelul său maxim, cel puțin pentru țările UE-15.

3.4. Activitatea de cercetare-dezvoltare și inovare - factor de competitivitate în cadrul ramurii

Capacitatea firmelor de a concura pe piață (atât pe cea internă, cât și pe cea externă) depinde într-o proporție covârșitoare de capacitatea lor de inovare, de lansarea pe piață a unor produse noi ce pot fi produse și comercializate la prețuri atractive. Pe termen scurt, productivitatea și costurile salariale reprezintă factori importanți de competitivitate, în timp ce pe termen lung determinanții

decisivi pentru nivelul de competitivitate al sectorului îl reprezintă capacitatea firmelor de a investi în activitatea de cercetare-dezvoltare și de a inova.

- Unul dintre principalii factori de competitivitate internațională al unei industrii îl reprezintă nivelul costurilor de producție. Conform studiilor și analizelor efectuate de OCDE, cele trei mari regiuni producătoare de autovehicule - Japonia, SUA și UE - înregistrează în prezent niveluri ale costurilor salariale mult mai apropiate decât în trecut. În cadrul UE, reducerea decalajului în domeniul costurilor salariale a avut loc nu numai în țările cu niveluri salariale ridicate, dar și în cele cu niveluri joase, unde costurile orare ale forței de muncă au tins să crească mai rapid; diferențele între costurile salariale în interiorul UE-15 s-au redus, iar creșterile salariale au devenit mult mai uniforme.

Competitivitatea sectorului din punct de vedere al prețurilor este influențată substanțial de evoluția cursurilor de schimb; se poate aprecia, astfel, că nivelurile actuale ale cursului de schimb euro/dolar exercită presiune asupra competitivității industriei europene, dar producătorii europeni vor încerca să absoarbă impactul fluctuațiilor de curs valutar, inclusiv prin distribuția internațională a localizărilor de producție și internaționalizarea lanțului de desfacere.

- Productivitatea muncii în industria auto a UE-15 înregistrează un decalaj semnificativ comparativ cu SUA și Japonia, iar procesul de depășire a decalajelor se desfășoară lent. Totuși, în anii '90, aceasta a înregistrat rate de creștere cumulative mai înalte decât cele din SUA sau Japonia, dacă nivelurile înregistrate de productivitatea muncii sunt comparate cu ajutorul ratelor valorii unitare a autovehiculelor (paritățile puterii de cumpărare specifice industriei auto).

Situația pe țări, în interiorul Europei, evidențiază diferențe notabile. Franța cunoaște o creștere accentuată a productivității, în timp ce performanța Germaniei este slabă, deși baza de pornire este înaltă. În ultimii ani, Franța devine lider în domeniul productivității muncii în industria auto nu numai în Europa, dar și în competiția cu SUA și Japonia. Această evoluție reflectă o varietate de factori. În primul rând, principalii constructori francezi produc autoturisme cu grad mai mare de standardizare, comparativ cu industria germană, care se bazează tot mai mult pe diferențierea produsului și oferă pe piață o gamă foarte variată de produse; strategia adoptată de constructorii francezi favorizează exploatarea economiilor de scară. În al doilea rând, industria franceză pare să dețină un anumit avantaj strategic în ceea ce privește externalizarea. În al treilea rând, industria auto germană investește mult mai mult în cercetare-dezvoltare comparativ cu industria franceză. Dintre celelalte țări, Belgia se situează de asemenea în frunte din punct de vedere al productivității muncii în industria auto, alături de Franța, în timp ce Olanda, Germania și Suedia înregistrează niveluri ușor superioare mediei UE-15, iar Grecia și Irlanda dețin cele mai joase niveluri.

În noile state membre, productivitatea muncii definită ca producție pe salariat este foarte înaltă comparativ cu nivelul înregistrat pe ansamblul industriei prelucrătoare, reflectând importanța volumului mare de investiții străine directe și a transferului de tehnologie. În ceea ce privește principalii producători de autovehicule din noile state membre, producția pe locuitor din acest sector raportată la cea din industria prelucrătoare atingea, la începutul acestui deceniu, niveluri de 470% în Slovacia, 222% în R. Cehă, 325% în Ungaria, 187% în Polonia și 319% în Slovenia, un producător mic dar cu un grad de specializare relativ înalt. Aceste niveluri sunt cu mult superioare celui din UE-15, unde producția pe salariat reprezintă 150% față de productivitatea medie din industria prelucrătoare (Franța și Spania au înregistrat niveluri superioare, ca de exemplu nivelul de 195% din anul 2000).

Totuși, dat fiind nivelul global mult mai scăzut al productivității muncii în noile state membre, productivitatea în industria auto este inferioară celei din majoritatea țărilor UE-15, deși decalajul respectiv este mai redus comparativ cu majoritatea celorlalte sectoare industriale. Dimensiunile exacte ale acestui decalaj de productivitate nu pot fi măsurate cu exactitate, dată fiind lipsa datelor.

Potrivit estimărilor eurostat, productivitatea în industria auto în noile state membre înregistrează cele mai înalte niveluri în R. Slovacă și Ungaria, niveluri care aproape depășesc productivitatea medie din industria auto la nivelul UE-15; urmează Slovenia, R. Cehă și Polonia. Slovacia și Ungaria se numără între țările cu cea mai mare productivitate din Europa de Vest, în urma Franței și a Belgiei și înaintea Germaniei, Italiei, Marii Britanii și Spaniei, în timp ce R. Cehă și Polonia aparțin mai degrabă eșalonului inferior al constructorilor auto vest-europeni, din punct de vedere al productivității.

Productivitatea înaltă din industria auto combinată cu nivelurile joase ale salariilor conferă noilor state membre un avantaj competitiv clar, reflectat în niveluri joase ale costurilor salariale unitare. Avantajul de cost foarte mare existent în majoritatea noilor state membre în sectorul auto permite ca majorările salariale, chiar și substanțiale, ce vor fi operate în aceste țări să nu afecteze avantajul lor competitiv comparativ cu UE-15 în viitorul previzibil. Evoluțiile diferite ale salariilor din țările respective pot, însă, influența deciziile de localizare ale investitorilor străini în regiune.

- Resursa umană și în primul rând muncitorii bine calificați și oamenii de știință sunt actorii cei mai importanți în domeniul generării, diseminării rapide și al utilizării *know-how*-ului. În majoritatea statelor membre salariații din domeniul științei și tehnologiei reprezintă circa 25% din totalul salariaților din servicii și industria prelucrătoare și în aproape fiecare stat membru această pondere tinde să crească. În UE-15, în categoria industriilor cu nivel tehnologic mediu, unde intră și industria auto, aproape un sfert din totalul angajaților sunt specialiști din domeniul științei și tehnologiei (acest indicator se cifrează, de exemplu, la 30% în Germania, Franța, Spania, Suedia și Marea Britanie).

Modificările structurale și organizaționale care au avut loc în ultimii ani au influențat managementul resurselor umane și au dus la divizarea forței de muncă în industria auto. A scăzut substanțial ponderea ocupațiilor cu calificare joasă, forța de muncă respectivă fiind înlocuită sau externalizată în alte companii. Forța de muncă având calificare înaltă a devenit mai valoroasă, reprezentând acum un activ pentru firme. Este, în special, cazul sectoarelor de cercetare-dezvoltare, *engineering*, design industrial și alte activități intensive în cunoaștere. O evoluție similară s-a înregistrat în domeniul ofertei. Furnizorii de produse și servicii de calitate înaltă și-au stabilizat pozițiile pe piață, asigurându-și perspective de creștere, în timp ce alți furnizori au pierdut și au fost înlocuiți în contextul ofertei globale.

Numărul de angajați în industria auto europeană a rămas mai mult sau mai puțin constant în anii '90, în condițiile în care sectorul a reușit să iasă din recesiunea de la începutul deceniului. În cazul furnizorilor de componente, numărul de angajați a înregistrat chiar o creștere, ca rezultat al asumării de obiective suplimentare în cadrul lanțului valoric al produsului. Diviziunea muncii în cadrul forței de muncă a crescut și mai accentuat. Nivelul general de calificare al forței de muncă în industria auto în UE este relativ scăzut („calificare joasă”), deși se înregistrează o tendință de creștere a utilizării de personal cu înaltă calificare în activitatea de cercetare-dezvoltare și în ocupații intensive în cunoaștere, concomitent cu o intensitate înaltă și crescândă a personalului din sectorul tehnologiei informatice, care este responsabil pentru un procent relativ înalt de forță de muncă înalt-calificată. În acest context, clasificarea industriei auto ca sector cu „calificare joasă” nu corespunde întru totul realității, dată fiind diviziunea crescândă între calificări.

- În ceea ce privește activitatea de cercetare-dezvoltare, factor deosebit de important în determinarea performanței tehnologice și a avantajelor competitive în sectorul industrial, potrivit datelor OECD, cheltuielile de cercetare manifestă o tendință de creștere în UE, atât ca volum absolut, cât și ca pondere în totalul cheltuielilor de cercetare-dezvoltare. Astfel, de exemplu, în intervalul 1995-2000 (pentru care dispunem de date comparabile), ponderea cheltuielilor de cercetare-dezvoltare efectuate în industria auto în totalul cheltuielilor de cercetare a crescut de la 34% la 38% în cazul UE, în timp ce în SUA a înregistrat o scădere, de la 45% la 42%, ca și în Japonia, de la 21% la 20%.

Industria automobilului și a componentelor auto se numără, alături de industria echipamentelor de informatică și telecomunicații și industria farmaceutică și biotehnologia, între primele trei sectoare din punct de vedere al volumului absolut al cheltuielilor de cercetare-dezvoltare și înregistrează cea mai rapidă creștere a cheltuielilor respective comparativ cu celelalte sectoare menționate. Un studiu comparativ privind firmele din UE-15 și SUA, cuprinse în topul primelor 300 de companii internaționale, evidențiază faptul că sectorul auto

este unul dintre puținele sectoare în care multinaționalele cu baza în SUA au o marjă de competitivitate comparativ cu SUA și Japonia.

- Activitatea de cercetare-dezvoltare reprezintă un factor esențial pentru activitatea de inovație, pentru dezvoltarea și exploatarea economică a produselor și serviciilor noi sau modernizate, pentru optimizarea proceselor de fabricație. Inovația redefineste continuu piețele și deschide noi sectoare de activitate economică, în fiecare sector industrial și în special în industria auto.

În cadrul UE-15, constructorii de echipamente de transport reprezintă în medie 52% din totalul inovatorilor de produse, iar 24% sunt companii inovatoare cu produse de asemenea noi și pentru piață. Totalurile pe ansamblul UE-15 sunt influențate semnificativ de Germania, care deține cea mai mare pondere (peste 70% dintre constructorii de autoturisme au introdus inovații, 72% au dezvoltat inovații de produs și 30% sunt inovatori cu produse noi care sunt noi și pentru piață), și într-o oarecare măsură și de Franța, Suedia și Marea Britanie, având în vedere ponderea lor în industria auto europeană.

Studiile efectuate de OCDE indică o tendință de scădere a ponderii firmelor active în domeniul inovației în principalele țări producătoare de automobile din UE, ceea ce ar putea sugera o concentrare accentuată a contribuției la progresul tehnologic. De menționat totuși faptul că inovația tehnologică din industria auto se situează ca dimensiuni peste media înregistrată pe ansamblul industriei prelucrătoare, ceea ce înseamnă că furnizorii de componente sunt obligați să inoveze, dacă vor să se mențină pe piață.

Companiile promovează strategii proprii în domeniul inovației și urmează căi proprii de dezvoltare, principalele modele fiind următoarele:

- dezvoltarea activității de cercetare-dezvoltare în interiorul firmei și combinarea activităților interne cu activități de cercetare-dezvoltare suplimentare, realizate de parteneri externi;
- transfer tehnologic, prin achiziții de echipamente noi și mașini;
- achiziționarea de echipamente, imitația și autospecializarea (*learning by doing*), strategie utilizată de companiile cu activitate de cercetare-dezvoltare internă și/sau externă slabă.
- În ceea ce privește tendințele din domeniul inovației și evoluția tehnologică a produsului în industria automobilului va mai trece timp până la o posibilă implementare a tehnologiilor revoluționare comentate de numeroase studii privind „autoturismul viitorului” (conducere automată, tehnologii de propulsie alternative), caracteristicile tehnico-construcive de bază ale autovehiculelor rămânând pentru mulți ani cele din prezent. Un aspect interesant îl reprezintă creșterea gradului de încorporare a tehnologiei informatice în inovația auto: se așteaptă ca activitatea viitoare de inovație să se realizeze în proporție de 90% cu ajutorul tehnologiei informatice, această tendință privind atât partea electronică a automobilului, cât și

componentele mecanice tradiționale (motor, șasiu, caroserie). De exemplu, ponderea electronicii în șasiu va crește de la 12%, în prezent, la 40%. Evoluții similare sunt prevăzute pentru funcțiile de securitate a utilizării automobilului (controlul tracțiunii, frâne controlate cu ajutorul senzorilor, camere de supraveghere în spatele automobilului și pe timp de noapte etc.). Chiar și diferențierea produsului se va face tot mai mult prin mijloace electronice: motoare construite în același fel pot fi, de exemplu, ajustate pentru performanțe diferite. Valoarea componentelor electronice integrate în vehicul se prevede să crească de la 20%, în prezent, la 40%, în 2015. O astfel de evoluție va avea, fără îndoială, un impact serios asupra constructorilor de autovehicule și asupra furnizorilor lor de componente. Se poate anticipa că furnizorii de componente specializați în interfețe electronice ar putea ocupa acest segment de creștere.

Când și unde vor fi acceptate tehnologiile depinde, în primul rând, de caracteristicile piețelor finale. Dincolo de diferențele ce particularizează preferințele utilizatorilor în ceea ce privește mobilitatea, performanța tehnică, gustul, costurile, fiabilitatea produsului etc., disponibilitatea și costurile carburantului joacă un rol major. Paralel cu tendința de globalizare, în realitate se mențin diferențe notabile, la nivel regional, național și local, în ceea ce privește tehnologiile utilizate și designul produselor. De exemplu, în SUA sunt preferate automobile de alt design comparativ cu Europa sau Japonia, ceea ce se poate explica printr-o multitudine de factori (specificul inovațional de țară, infrastructură, starea drumurilor, prețul carburanților, preferințele utilizatorilor).

În ceea ce privește autoturismele diesel, acestea nu sunt prezente pe piața americană, unde stimulentele de achiziționare a produselor respective sunt mult mai slabe, date fiind prețurile joase ale carburanților, precum și faptul că autoturismele diesel au dificultăți în respectarea standardelor de protecție a mediului. Acest lucru este valabil și pentru Japonia. În acest context, constructorii europeni și japonezi sunt principalii producători de tehnologii diesel și de inovații în acest sector. Constructorii japonezi produc autoturisme diesel, în principal pentru piața europeană și pentru piața „lumii a treia”. Când și în ce măsură tehnologia diesel va fi folosită în afara Europei depinde de evoluțiile viitoare de pe piața carburanților (mărimea ofertei și nivelul prețurilor), dar și de performanțele în domeniul protecției mediului.

Comparând cerințele clienților pentru autovehicule comerciale cu cele pentru autoturisme, rezultă anumite diferențe care ar putea sta la baza priorităților urmărite în activitatea de inovare. Pentru cumpărătorul unui autoturism, de exemplu, cel mai important factor pentru decizia de cumpărare îl reprezintă costul cumpărării, în timp ce cumpărătorul unui autovehicul de transport comercial este interesat să minimizeze „costul total al deținerii în proprietate” a unui astfel de mijloc de transport.

Atât pentru autoturisme, cât și pentru autovehiculele comerciale, există și cerințe ale utilizatorilor care se îndreaptă în aceeași direcție; de exemplu,

folosirea unor materialele mai ușoare la construcția unui autovehicul poate duce la scăderea costurilor de utilizare, contribuind în același timp la reducerea emisiilor poluante.

- Industria autovehiculelor se caracterizează printr-o competiție crescândă la scară mondială. Toți marii constructori produc și comercializează autovehicule în toate regiunile mari ale lumii, clienții având posibilitatea să aleagă dintr-o mare varietate de modele. Pentru a se menține pe piață, constructorii trebuie să rămână competitivi atât din punct de vedere tehnologic cât și în ceea privește nivelul prețurilor.

Competitivitatea de preț este determinată într-o proporție importantă de nivelul productivității. Așa cum s-a menționat, productivitatea în UE este mai joasă comparativ cu cea din SUA sau Japonia. Aceasta influențează negativ ratele profiturilor. Un rol important în această privință joacă și ratele de schimb între principalele valute.

Industria autovehiculelor din UE-15 a înregistrat în ultimii ani o tendință de recuperare treptată a decalajelor din domeniul productivității muncii, ceea ce contribuie la îmbunătățirea competitivității de preț. Cu toate acestea, procesul de recuperare a decalajelor în domeniul costurilor cu forța de muncă este lent. Reflectând evoluțiile menționate, industria auto a UE resimte de câțiva ani o presiune severă în domeniul competitivității de preț, lucru și mai evident dacă se raportează la SUA (care a înregistrat avantaje de preț determinate de reducerea costurilor cu forța de muncă legată de creșterea productivității).

Extinderea UE a adus în comunitate țări cu costuri salariale extrem de joase, factor care va avea o contribuție notabilă la recâștigarea competitivității de preț a regiunii. Cu toate acestea, localizările tradiționale ale producției de autoturisme și componente auto din UE-15 se vor confrunta cu o presiune crescândă decurgând din nevoia de îmbunătățire a competitivității de preț pe piețele internaționale și din competiția pe care o exercită producția ieftină din noile state membre. Pe ansamblu, însă, extinderea UE va contribui la menținerea competitivității industriei auto a UE și la restructurarea lanțului valoric al producției.

Capitolul 4

CADRUL DE REGLEMENTARE

Reglementările adoptate în domeniul industriei auto privesc în general obiective de interes general. Uneori ele dezavantajează importatorii, obligația de a le respecta nefiind însoțită de avantajele economiilor de scară. În același timp, în multe cazuri, cerințele decurgând din reglementări absorb cheltuieli suplimentare de cercetare-dezvoltare și sporesc costurile anumitor produse. Pe ansamblu, cadrul de reglementare - prin faptul că afectează aproape toate aspectele producției și comercializării autovehiculelor - reprezintă unul dintre principalii determinanți ai competitivității.

Impactul reglementărilor individuale asupra competitivității poate fi pozitiv, dacă acestea contribuie la creșterea gradului de competitivitate sau conduce la inovații ce corespund cererii de pe piață, sau negativ, dacă ele direcționează eronat cursul inovației, către zone în care perspectivele cererii s-ar putea să nu fie promițătoare.

Noile reglementări, cel puțin pe termen scurt, sunt în general asociate cu costuri adiționale.

Industria auto este afectată nu numai de reglementările care se referă strict la ramură, ci și de alte reglementări care au obiective de interes mult mai larg, cum ar fi de exemplu protecția designului industrial.

Măsurile și procedurile de reglementare sunt orientate, distinct, către producători/ofertă (*supply-side*) și către consumatori/cerere (*demand-side*).

- În ceea ce privește măsurile orientate către producători, reglementările vizează diverse părți ale lanțului valoric cum ar fi aprovizionarea, construcția, producția, distribuția sau serviciile, acestea având o anumită influență asupra structurii costurilor în industria auto.

Sistemul de aprobări din UE stabilește cerințele tehnice pentru autovehicule. Prin acordurile din 1958 și 1998 cu ONU, Comisia Economică pentru Europa, a fost stabilit un mecanism de reglementare pentru adoptarea de reglementări tehnice globale pentru autovehicule.

Dată fiind structura de oligopol a segmentului producătorilor finali și activitățile de fuziuni și achiziții, industria auto este supravegheată atent de autoritățile care se ocupă de problema concurenței. Una dintre preocupările ce privesc forța pieței, care are impact asupra consumatorilor europeni, se referă la rolul important pe care-l au, pe piața europeană a autoturismelor, în ciuda existenței pieței unice, diferențialele de preț. Inițiativele recente din domeniul reglementării urmăresc să stimuleze concurența prin instituirea de restricții asupra relațiilor verticale dintre constructorii de autovehicule și dealerii de autoturisme. Printre aceste măsuri se numără: scutirea în bloc, care reglementează distribuția autoturismelor și a serviciile auto; protecția designului

industrial și a patentelor de design; înregistrarea, evaluarea, autorizarea și restricția substanțelor chimice (REACH); Directiva privind vehiculele scoase din uz; angajamentul voluntar privind bioxidul de carbon; instalațiile de aer condiționat mobile (MAC) - opțiunile posibile de reducere a emisiilor de gaze de seră; EURO 5 - stabilirea de noi limite pentru emisii și alți poluanți gazoși pentru autoutilitarele ușoare, pe termen mediu; Directiva privind protecția pietonilor.

- Măsurile orientate către cumpărători afectează comportamentul consumatorilor și utilizarea autovehiculelor. Acest tip de intervenționism se poate reflecta asupra interacțiunilor dintre firme sau dintre firme și consumatori. Unele dintre măsurile orientate către cumpărători se adresează direct sectorului auto, iar altele îl afectează indirect prin modificarea preferințelor consumatorilor și a comportamentului acestora în ceea ce privește decizia de cumpărare. Reglementările care au un anumit impact asupra nivelului și structurii costurilor vor influența rapid competitivitatea constructorilor și îi vor forța să reacționeze. Comparativ cu măsurile orientate către ofertă, măsurile care se adresează sectorului cererii necesită un anumit timp pentru a deveni efective. Atunci când consumatorii își modifică comportamentul de cumpărare sau își amână actul de cumpărare ca urmare a creșterii taxelor sau a majorării prețurilor la carburanți, piața se poate aștepta la o reducere, chiar și temporară, a cererii. Un rezultat asemănător poate fi anticipat în cazul unei conjuncturi nefavorabile pe piața transportatorilor, datorată creșterii taxelor, cheltuielilor cu infrastructura, restricțiilor privind numărul orelor de muncă, interdicțiile din perioadele de *weekend* etc.

În timp ce investițiile în infrastructură, pe de o parte, și mobilitatea persoanelor, a bunurilor și a serviciilor, pe de altă parte, stimulează creșterea productivității, creșterea economică și creșterea numărului de locuri de muncă, costurile sociale și în primul rând poluarea determină un consum de resurse, cu efecte adverse asupra economiei. Standardele de viață mai înalte din Europa au favorizat creșterea exigențelor în ceea ce privește protecția mediului înconjurător, calitatea muncii, responsabilitatea socială a corporațiilor și protecția sănătății. Transportul cu autoturismul permite creșterea standardelor de viață, dar în același timp are un impact nedorit asupra mediului, putând contribui la apariția unor probleme de sănătate a oamenilor și la degradarea mediului. Preocuparea pentru o dezvoltare durabilă reprezintă o provocare uriașă, ducând la instituirea de taxe pentru infrastructură și costuri sociale, taxarea autovehiculelor în general, taxe pentru emisiile de bioxid de carbon. Între măsurile de reglementare adoptate în acest sector, al cumpărătorilor, se înscriu următoarele: taxarea costurilor externe ale activității de transport - încurajarea competiției între modalități alternative de transport prin intermediul taxelor pentru infrastructură și costuri sociale; sistemul de taxare - armonizarea taxelor pentru combustibil și a restricțiilor care în prezent înregistrează diferențe mari în cadrul UE în funcție de categoria carburantului (benzină sau diesel),

segmentul de piață (industrial, privat) și scopul utilizării (încălzire etc); încurajarea biocarburanților; armonizarea regulilor și amenzilor, cum ar fi, de exemplu, nerespectarea semnelor rutiere, a legilor privind conducerea sub influența alcoolului sau limitele de viteză; stabilirea de limite comune privind orele de lucru pentru șoferii de camioane; armonizarea interdicțiilor pentru *weekend* pentru autocamioane; certificatul de șofer - care permite inspectorilor dintr-un stat membru să verifice dacă un șofer dintr-un alt stat membru este angajat legal; propunere pentru școlarizarea inițială a șoferilor „noi” în transportul de mărfuri și pasageri și instruire continuă pentru toți șoferii.

- Impactul unei noi reglementări asupra industriei auto este dificil de evaluat, acesta putând să se modifice cu timpul și să introducă efecte dinamice la rândul lor greu de apreciat corect. Măsuri cum sunt noile standarde de poluare pot avea un efect negativ asupra performanței și structurii costurilor constructorilor auto, reprezentând totodată o provocare pentru forța competitivă a ramurii. Totodată, abordarea acestor măsuri poate reprezenta primul pas către noi piețe și câștigarea rolului de avangardă în domeniul tehnologiei sau al calității produsului.

Pe plan mondial, va continua să crească cererea pentru autovehicule mai sigure și mai prietenoase în raport cu mediul înconjurător, ceea ce va stimula activitatea de cercetare și inovare, în domenii ca forța de tracțiune, carburanții, tracțiunea electrică, materialele ușoare. Pentru constructori, găsirea de soluții ieftine pentru satisfacerea acestor cerințe este cel puțin la fel de importantă ca adăugarea la autoturism a utilităților dorite de cumpărător. Deosebit de importantă este identificarea și utilizarea de soluții novatoare care să devină globale, ceea ce ar oferi industriei europene avantajele pe care ți le conferă întâietatea.

Principala problemă tehnologică cu care se confruntă industria auto în prezent pe toate piețele este determinată de complexitatea exigențelor care emană din partea societății, de faptul că de multe ori este nevoie să fie abordate mai multe aspecte în același timp. Lucrurile se pot complica în cazul în care obiectivele diferitelor reglementări, care trebuie să fie respectate în același timp, sunt conflictuale; de exemplu, cerințele privind siguranța pasagerilor pot duce la creșterea greutatea vehiculului, ceea ce neutralizează eforturile de reducere a consumului de carburant.

Pe de altă parte, măsurile care vizează reducerea diferențelor mari existente în sistemul de taxare ar trebui să exercite o influență pozitivă asupra abilității industriei auto, precum și a consumatorilor europeni, de a valorifica avantajele pe care le oferă operarea în cadrul unei piețe unice.

Competitivitatea industriei auto, ca și a întregii economii europene, depinde, de asemenea, de existența unui cadru de reglementare stabil, coerent, eficient din punct de vedere al costurilor, care reflectă corect nevoile societății și anticipează tendințele de pe piața mondială. Acest factor a determinat Comisia să evalueze atent repercusiunile legislației sale, aplicând instrumentele „mai-

bunei reglementări” (*Better Regulation*). Cu toate acestea, mai sunt multe de făcut în ceea ce privește reducerea complexității sistemului de reglementare și luarea în considerare a conflictelor posibile între reglementări și a impactului cumulat al acestora, concomitent cu îmbunătățirea procesului însuși de reglementare printr-o mai bună consultare și coordonare, de natură să ducă la instaurarea unui mediu de reglementare stabil și predictibil.

Capitolul 5

PERSPECTIVELE INDUSTRIEI AUTO EUROPENE - OPORTUNITĂȚI ȘI RESTRICȚII

5.1. Analiza SWOT a industriei auto europene

Industria auto europeană își păstrează cu succes poziția cucerită pe piața internațională a autovehiculelor atât ca volum al exporturilor, cât și ca volum al vânzărilor efectuate la scară mondială. Procesul de extindere al UE s-a dovedit a fi o oportunitate de îmbunătățire a eficienței și a structurii după cost a lanțului său valoric. Pozițiile cucerite pe piețele emergente sunt puternice și cu potențial de creștere, iar capacitatea de inovare rămâne importantă. Cu toate acestea, piața auto mondială conține provocări ce nu pot să fie subestimate.

Analiza SWOT evidențiază resursele și capabilitățile industriei analizate, adaptabilitatea industriei auto europene la mediul competitiv în care operează.

Industria auto europeană are o serie de puncte tari.

Uniunea Europeană dispune de o piață internă vastă, fiind cea mai mare piață individuală din lume pentru autoturisme și cea de a doua mare piață pentru autovehicule comerciale. Dispune de cea mai bună poziție din punct de vedere al economiilor de scară și de scop.

Producătorii europeni profită cel mai mult de pe urma factorilor pozitivi care influențează cererea pe piețele interne întrucât clienții europeni preferă în proporție predominantă mărcile europene.

Clienții europeni ai industriei auto acordă autoturismului o atenție care depășește uzul practic, tratându-l ca pe un simbol de stare socială sau ca pe un *hobby*. Informațiile avansate pe care le dețin clienții pretențioși stimulează progresul în domeniul calității produsului.

Configurația lanțului valoric în industria auto europeană suportă flexibilitate și divizarea riscului. Producătorii europeni au atins nivelul de excelență în managementul lanțului valoric, standardizarea sistemului și controlul calității.

Analiza SWOT a industriei auto europene

Puncte tari	Puncte slabe
- piață internă voluminoasă	- productivitate
- clienți europeni loiali	- salarii mari și legislație inflexibilă a muncii
- cerere sofisticată	- pierderi (scurgere) de cunoaștere prin crearea forțată de societăți mixte
- lanț valoric modular	- creștere lentă a pieței interne
- forță de muncă bine calificată	- fragmentarea pieței unice

Puncte tari	Puncte slabe
- capacitate înaltă de inovare	- influența politicului asupra lanțului valoric
- poziție bună la export	- slabă cunoaștere a tendințelor cererii
- sensibilitate la cererea externă	
- poziție bună pe piața R.P.Chineze	
- forță de muncă din noile state membre	
- oportunități de producție în noile state membre	
- transportul rutier în lanțul valoric	
Oportunități	Amenințări
- poziție importantă pe piețele externe	- impactul reglementării asupra inovației
- angajarea pe piața R.P.Chineze	- deficitul de infrastructură în transp. rutier
- tendința către comerț liber	- excedentul de capacitate
	- tendințele macroeconomice din Europa
	- cantonarea în producția tradițională
	- competiția inovațională din partea Japoniei

Sursa: elaborat după studiul UE European Competitiveness Report 2004.

Industria auto este intensivă în utilizarea forței de muncă și, prin urmare, are nevoie de personal calificat pentru a produce produse deosebit de complexe, de înaltă performanță și calitate. În prezent, produsele industriei auto sunt mai complexe și mai sofisticate ca până acum, reclamând o bază de cunoștințe puternică pentru inovarea tehnologică și flexibilitate pentru a face posibilă inovația organizațională în lanțul valoric.

Nivelul ridicat al cheltuielilor pentru activitatea de inovație și în special pentru cercetare-dezvoltare indică încrederea și angajarea industriei auto europene în competiția pentru produse și servicii novatoare.

Europa deține poziții dominante pe piețele externe la majoritatea grupelor de produse ale industriei auto.

Industria auto europeană este foarte activă în domeniul cunoașterii, al obținerii de informații privind clienții și piețele din exterior.

Poziția deținută pe piața R.P. Chineze prezintă un potențial însemnat: odată cu intrarea acestei țări în Organizația Mondială a Comerțului, potrivit așteptărilor, industria auto va deveni, în următorii douăzeci de ani, una dintre cele mai puternice industrii ale Chinei. Toți marii constructori de autoturisme și-au implantat aici diferite unități de asamblare și continuă să fie interesați în

construirea de noi capacități de producție. Grupul Volkswagen deține întâietatea din punct de vedere al avantajului primului care acționează.

Privatizarea firmelor aflate în proprietatea statului a permis companiilor internaționale să achiziționeze uzinele existente și să utilizeze forța de muncă având calificarea necesară din uzinele respective.

Noi oportunități și posibilități se creează în procesul de extindere a UE, noile state membre reprezentând localizări eficiente de producție. Cele zece state noi membre oferă condiții de producție profitabile, bazate pe costuri de producție joase și politici fiscale favorabile în contextul cadrului actual de reglementare al UE.

Un rol important are de asemenea și faptul că transportul rutier reprezintă componenta majoră a sistemului de transport european, precum și componenta majoră a lanțurilor valorice în aproape toate sectoarele industriale, ceea ce implică investiții și alte elemente care generează bariere importante în calea intrării modurilor de transport alternative și, prin urmare, asigură o cerere stabilă pentru autovehicule. La aceasta se adaugă cererea crescândă în domeniul mobilității cetățenilor europeni, factor care stimulează cererea pentru autoturisme.

- Punctele slabe ale industriei auto europene

UE continuă să se situeze în urma SUA și a Japoniei din punct de vedere al productivității muncii, în ciuda progreselor semnificative înregistrate în ultimul timp în ceea ce privește recuperarea decalajelor. În același timp, în domeniul costurilor salariale recuperarea decalajelor este aproape completă comparativ cu SUA, iar comparativ cu Japonia și Coreea, costurile orare ale muncii în UE-15 sunt mai mari.

Costurile salariale sunt ridicate, iar reglementările privind piața muncii sunt inflexibile. Producția auto modernă se bazează pe niveluri înalte de flexibilitate și calitate, obiective a căror realizare reclamă angajați cu înaltă calificare. Această categorie de forță de muncă este costisitoare, iar companiile din domeniul industriei auto vor să o utilizeze cât mai intensiv. În condițiile în care alte localizări de producție încep să concureze din punct de vedere ale pregătirii profesionale a angajaților, poziția competitivă a UE se erodează.

Industria auto se confruntă cu provocarea unor anumite pierderi (scurgere) în domeniul cunoașterii, în schimbul obținerii accesului la piață, în cazurile societăților mixte forțate (exemplul Chinei). Unele prevederi legale îi forțează pe constructori să păstreze o cotă minoritară a companiilor locale. Reglementările legale nesigure în domeniul drepturilor de proprietate intelectuală favorizează nu numai o pierdere în domeniul cunoașterii, dar și o pierdere în domeniul avantajului competitiv.

Un punct slab îl reprezintă, pentru industria auto europeană, creșterea lentă a pieței interne, comparativ cu piețele din Asia și America de Sud în special. Pe lângă aceasta, unele piețe mai avansate ale industriei auto

(exemplul SUA în anii '90) înregistrează tendințe mult mai bune în domeniul vânzărilor, comparativ cu piețele din UE. În timp ce pe alte piețe cererea continuă să crească, avantajele oferite de evoluția cererii pe vasta piață europeană se diminuează cu timpul.

Piața UE nu este încă uniformă, fragmentarea pieței unice reprezentând un alt factor de slăbiciune.

Industria auto europeană reflectă adesea influențarea politică a deciziilor. UE găzduiește în domeniul industriei auto multe amplasamente de producție renumite, la care - din punct de vedere politic - este dificil să se renunțe în favoarea unor unități mai moderne și mai eficiente, ceea ce ar putea submina succesul viitor al industriei.

În timp ce cererea pieței interne reprezintă un avantaj competitiv puternic, consumatorii europeni s-ar putea să nu fie cei mai reprezentativi pentru cererea de pe piețele emergente, unde accentul se poate pune mai degrabă pe modelele accesibile și robuste decât pe cele de lux, care încorporează componente de înalt nivel tehnic și asigură un confort sporit. Constructorii europeni de autoturisme au început recent să țină seama de procesul motorizării de masă din economiile emergente, cu venituri joase.

- Oportunități ale industriei auto europene

Sectorul analizat deține o poziție puternică pe piețele externe. Succesul la export indică o bună performanță în domeniul producției, generând totodată un *know-how* valoros în domeniul evaluării, penetrării și furnizării de servicii pe piețele externe. În calitatea sa de actor major pe piețele externe, Europa și-a creat canale stabile de distribuție care reprezintă un avantaj competitiv cert.

Importante oportunități derivă din angajamentele constructorilor europeni în R.P. Chineză, țară cu o piață auto foarte dinamică. Această țară absoarbe investiții străine directe în volum de circa 60 de miliarde de dolari pe an. Dimensiunile pieței, condițiile de investire și îmbunătățirea infrastructurii asigură o bază solidă pentru constructorii auto străini, potențialul pieței fiind atractiv nu numai pentru constructori, dar și pentru întreaga industrie de componente.

Europa se numără printre principalii beneficiari ai procesului de liberalizare a comerțului, care implică deschiderea a noi piețe și intensificarea relațiilor existente.

Experiența considerabilă pe care o au constructorii europeni în ceea ce privește utilizarea diferitelor categorii de carburant poate reprezenta un factor de competitivitate deosebit pentru viitor, în condițiile în care pentru multe piețe securitatea ofertei de carburant reprezintă o problemă.

Există însă și unele amenințări care privesc evoluția viitoare a industriei auto europene, așa cum rezultă din cele de mai jos.

Unele reglementări adoptate în domeniul industriei auto pot afecta activitatea din domeniul inovației, periclitanț avansul în plan tehnologic și implicit competitivitatea produselor industriei europene.

Procesul de reglementare poate afecta flexibilitatea lanțului valoric. Modificările înregistrate în domeniul tehnologic și cele din sectorul cererii, în ceea ce privește preferințele utilizatorilor, reclamă în mod constant reconfigurarea lanțului valoric în industria auto, cerință a cărei realizare se poate dovedi dificilă și costisitoare în contextul cadrului actual de reglementare din UE. În condițiile în care reglementările îi vor afecta pe constructorii locali europeni într-o măsură mai accentuată comparativ cu filialele locale străine, ele vor deveni cauza unui dezavantaj competitiv.

Un aspect semnificativ îl reprezintă și problemele legate de infrastructura drumurilor și anume nivelurile crescânde ale congestiei rutiere și slaba întreținere a drumurilor, combinate cu volumele crescânde de transport, fac mai puțin atractiv transportul rutier, afectând în consecință cererea de autovehicule. În același timp, minusurile în ceea ce privește asigurarea legăturilor în transportul rutier slăbesc competitivitatea sistemului de producție auto european, un sistem larg extins în plan geografic.

O problemă acută rezidă în existența unei mari supracapacități de producție la nivel mondial. În ultimii ani, piețele Europei, Americii de Nord și Japoniei au înregistrat o evoluție încetinită a cererii. Apatia pieței durează de aproape un deceniu în Europa și Japonia. Pe de altă parte, pe piețele emergente din Asia și Europa de Est se înregistrează o tendință rapidă de creștere a capacităților de producție. Ambele tendințe pot genera creșterea excedentului de capacitate la nivel mondial, stimulând competiția de preț. Date fiind costurile salariale înalte și rămânerea în urmă a productivității muncii, constructorii europeni nu sunt suficient de dotați pentru competiția de preț de pe segmentul de piață al autoturismelor standard, ceea ce ar putea determina o presiune suplimentară pentru consolidarea ramurii, prin fuziuni de exemplu. Desigur, este important dacă actuala tendință nefavorabilă a cererii pe piețele majore se va menține, pe unele piețe (Marea Britanie, SUA în anii '90) înregistrându-se deja unele semnale de revitalizare a cererii de autovehicule.

Tendențele macroeconomice ar putea influența, de asemenea, evoluția industriei auto din Europa. Declinul economic recent din majoritatea țărilor europene a afectat, de exemplu, cererea pentru produse auto, un declin prelungit putând afecta competitivitatea globală a industriei auto europene.

Inovațiile revoluționare pot modifica actuala excelență în domeniul producției. Constructorii europeni se disting prin deținerea unei poziții excelente pe diferite piețe, dar absența unor inovații revoluționare poate afecta acest avantaj. Succesul înregistrat în prezent pe piață poate reprezenta o amenințare în măsura în care constructorii rămân blocați în producția de produse tradiționale și tehnologii tradiționale, ignorând evoluțiile revoluționare care depășesc domeniul lor tradițional de experiență.

Producătorii din UE întâmpină o competiție severă în domeniul inovației din partea producătorilor japonezi. Constructorii auto japonezi dețin o poziție

extrem de competitivă în producția globală de autovehicule și sunt concurenți puternici pentru companiile europene și americane.

5.2. Evoluții previzibile ale industriei auto europene

Analiza SWOT a evidențiat principalii factori care acționează asupra competitivității industriei auto europene. Factorii respectivi, prezentați separat în analiza menționată, interacționează dinamic, contribuția lor suferind permanent diverse influențe - pozitive, negative sau neutre - cu efecte dintre cele mai diferite. Prin urmare, o anticipare clară a efectelor viitoare asupra evoluției ramurii este dificilă, dar pot fi imaginate evoluții posibile. Analistii Comisiei Europene au schițat două scenarii ipotetice majore pentru următorii 10-15 ani - cazul cel mai fericit și cazul cel mai rău - scenarii care pun accentul pe mecanismul de bază și pe interdependențele dintre factori, fără a exclude posibilitatea apariției altor factori care pot influența competitivitatea sectorului.

Scenariul pesimist, pornește de la premisa că decalajul existent în domeniul productivității nu poate fi depășit, ceea ce s-ar materializa în prețuri majorate la autoturisme și marje reduse de profit.

În condițiile în care consumul de energie depășește oferta, stimulând creșterea prețurilor, o importanță deosebită revine rezultatelor care vor fi înregistrate în domeniul cercetării-dezvoltării în sectorul motorizării. Există un consens că hidrogenul va deveni carburantul viitorului, dar momentul intrării acestui tip de motor pe piața consumului de masă a fost amânat cu încă un deceniu. Constructorii europeni pun accentul pe tehnologia diesel, în timp ce japonezii dețin un avans semnificativ în domeniul motoarelor hibride, iar constructorii americani preferă tehnologia motorului hibrid de la concurenții japonezi. Decalajul important existent în ceea ce privește cererea de tehnologie diesel pe piața internă și pe principala lor piață de export îi va împiedica, în mare măsură, pe constructorii europeni să realizeze economii de scară, în timp ce constructorii japonezi vor fi avantajați de avansul deținut în domeniul dezvoltării tehnologiei motorului hibrid. Constructorii japonezi obțin încasări de pe urma licențelor comercializate pe piața SUA și dețin o expertiză puternică în domeniul tehnologiei diesel pentru piața europeană, asigurându-și astfel un rol de actor principal pe piața analizată. Constructorii europeni ar urma, în acest context, ca în perioada de până în anul 2015, să își piardă poziția deținută în prezent în comerțul mondial și să se concentreze în principal asupra pieței interne.

Pe de altă parte, se așteaptă ca, începând din anul 2010, R.P. Chineză să devină cel de al treilea mare exportator de autovehicule al lumii. Constructorii chinezi s-au afirmat pe piață ca producători foarte activi, care au transferat *know-how* și resurse competitive din societățile mixte în companii aflate complet sub controlul producătorilor locali. În condițiile în care majoritatea barierelor tarifare au fost desființate, standardele și reglementările din R.P. Chineză fac tot mai dificile șansele constructorilor europeni de a obține o creștere suplimentară

bazată pe exporturi. În același timp, importurile ieftine din R.P. Chineză ar putea amenința propria lor piață precum și piețele de export din Europa de Est.

Potrivit scenariului pesimist, producătorii europeni vor constata că este tot mai dificil să concureze în domeniul producției. Investițiile și intensitatea inovației vor continua să fie puternice, dar cea mai mare parte a acestor activități vor fi antrenate de cerințele derivate din diversele reglementări și nu de exigențele pieței. Prin urmare, ele vor genera mai degrabă costuri decât vânzări. Designul, suportul tradițional al autoturismelor europene, va fi limitat nu numai de conceptul dominant al producției de platformă, dar și de cerințele decurgând din actul de reglementare. Strategiile de diferențiere a produsului devin tot mai puțin fezabile; pe măsură ce clienții europeni au la dispoziție tot mai puține opțiuni în materie de design, principalul argument de cumpărare devine prețul, ceea ce ar putea submina loialitatea cumpărătorilor față de mărcile locale și, în același timp, ar putea antrena o tendință generală de reducere a costurilor (cu excepția unor produse care se adresează nișelor de piață).

Cu excepția câtorva actori de nișă, toți constructorii se vor reorienta către reducerea costurilor. În schimbul tendinței anterioare către o producție mică și flexibilă, constructorii europeni se vor baza apoi pe economii de scară. Costurile înalte legate de transport, determinate în special de prețurile combustibilului, și drumurile cronic congestionate ar putea îngreuna sustenabilitatea lanțurilor valorice multi-fabrică multi-locatie. Constructorii europeni își vor refocaliza sistemele de producție, păstrând în Europa de Vest numai unitățile de marketing și de cercetare-dezvoltare. Activitățile de producție intensive în utilizarea de resurse umane sunt la început transferate către noile state membre și, pe măsură ce costurile salariale încep să crească și în aceste state, ele ar putea fi transferate mai spre est.

Impactul va fi, desigur, diferit de la un stat membru la altul. Până în anul 2019, ar putea rămâne numai trei producători europeni, care vor deservi în principal propria piață internă, împreună cu alți câțiva actori de talie mai mică care vor deservi nișe de produs, pe segmentele autoturismelor de lux, ale pieței interne și externe. Aceștia reprezintă circa 60% din piața internă; 25% din piață sunt deținute de mărcile japoneze, iar restul - de importurile de produse ieftine din Coreea de Sud și R.P. Chineză.

Conform acestei ipoteze, piața mondială a produselor auto ar urma să fie dominată de constructorii japonezi și de cei chinezi, în timp ce constructorii din țările NAFTA și constructorii europeni ar urma să fie slab reprezentați la export. Partea covârșitoare a producției de autovehicule ar urma să fie realizată la granița estică a UE. Personalul ocupat în sector în UE ar urma să scadă la 350.000 de locuri de muncă, iar lupta de concurență se va da în domeniul noului motor cu hidrogen, care va defini noua competitivitate în industria auto.

Scenariul optimist consideră că producătorii europeni reușesc să își îmbunătățească rapid productivitatea, valorificând la maximum avantajele extinderii. În plus, societățile mixte înființate în R.P. Chineză le permite să dețină o cotă

înalță de piață pe piața Chinei și să producă modele de autovehicule competitive pentru piețele SUA și Asiei. Activitățile proprii de cercetare-dezvoltare orientate către dezvoltarea tehnologiilor hibride se soldează cu succese și sunt complementare breșelor tehnice din domeniul tehnologiei benzinei și al tehnologiei combustibilului alternativ. Motoarele diesel ar urma să devină o opțiune viabilă pentru piața autoturismelor din R.P. Chineză, Japonia și SUA, ceea ce ar permite industriei auto europene să beneficieze integral de marja sa competitivă în tehnologiile diesel pure și eficiente.

O perspectivă optimistă ar fi aceea ca guvernele europene să se pronunțe în favoarea autoturismelor cu zero emisii poluante până în 2015, iar industria europeană să beneficieze de proiectele de cercetare-dezvoltare anterioare. Până în 2015, pila de combustie nu va rămâne doar unul dintre produsele standardizate oferite de constructorii europeni, ci ar putea reprezenta începutul unei noi ere tehnologice.

Potrivit unei asemenea perspective, industria auto europeană ar putea obține încasări importante de pe urma investițiilor sale în activitatea de cercetare-dezvoltare, precum și profituri înalte reflectând majorarea productivității. Ea va fi capabilă să continue diferențierea produsului și să realizeze autoturisme executate la comandă pentru noi grupuri de consumatori. În același timp, autoturismele vor oferi diferite caracteristici care se adresează nevoilor utilizatorilor ce înaintează în vârstă.

În acest caz, industria auto europeană ar avea avantajul unui cadru de reglementare deja familiar în noile state membre și al unor salarii relativ joase. Vor apărea noi clustere, care ar putea facilita deservirea pieței Rusiei după aderarea acesteia la OMC. Nivelul de trai în China și Rusia se ameliorează substanțial, iar bunurile de lux devin accesibile unor grupuri crescânde de consumatori.

În această ipoteză, până în 2020, în industria auto europeană ar urma să lucreze 2,5 milioane de oameni. Cei trei mari actori globali pe piețele autovehiculelor rămân Europa, Japonia și SUA, dar ponderile lor pe piață vor suferi schimbări. Europa se prevede să controleze 55% din producția mondială de autovehicule, fiind urmată de Japonia și de SUA. Pila de combustie va ajunge, la acest moment, să facă parte din aproape fiecare autoturism modern. Poluarea nu va mai reprezenta o problemă, și nici victimele (morți și răniți) cauzate de trafic, ca rezultat al dezvoltării de caracteristici de siguranță active și pasive care preîntâmpină evenimentele rutiere. Sectorul auto va continua să reprezinte un sector de bază al economiei europene și alte sectoare vor prospera odată cu această industrie.

5.3. Principalele direcții de acțiune relevante din punct de vedere al competitivității industriei auto

Industria auto europeană deține în prezent o poziție puternică comparativ cu principalii săi concurenți, poziție care implică în perspectivă atât oportunități, cât și provocări majore. Viitorul sectorului depinde în primul rând de excelența și expertiza companiilor individuale. Un rol important revine însă și politicii implementate în domeniu, care poate capacita sau facilita activitatea firmelor și, lucrul cel mai important, poate stabili un cadru de reglementare capabil să ducă la inovație și la creștere. Potrivit unui studiu recent, elaborat în cadrul rapoartelor de competitivitate publicate anual de Comisia Europeană, principalele direcții de acțiune relevante din punct de vedere al competitivității industriei auto includ: creșterea productivității muncii, impulsivitatea activității de inovație tehnică, îmbunătățirea cadrului de reglementare, a sistemelor de taxare, stimularea competiției, liberalizarea comerțului, îmbunătățirea infrastructurii rutiere.

Creșterea productivității muncii este în principal sarcina firmelor care activează în cadrul sectorului; o contribuție importantă o poate avea, însă, existența unui parteneriat social care funcționează bine.

În domeniul inovației tehnice, un rol important joacă eficacitatea și eficiența sistemelor inovaționale existente la nivel național și la nivel european. Date fiind transformările structurale din industria auto, au crescut substanțial nevoile de investiții în domeniul activității de cercetare-dezvoltare ale furnizorilor din categoria întreprinderilor mici și mijlocii. În condițiile în care autoturismele vor continua să fie cel mai popular mijloc de mobilitate, obiectivele din domeniul activității de cercetare-dezvoltare în industria auto ar trebui să privească dezvoltarea de autovehicule prietenoase față de mediu. Aici intră, în special, dezvoltarea de tehnologii adecvate/soluții alternative pentru combustibil care să asigure siguranța pe termen lung a necesarului de carburant la costuri acceptabile.

Data fiind importanța autoturismului în cadrul economiei și în viața de zi cu zi a societății, acesta este plasat în centrul multor elemente de reglementare, care uneori sunt divergente. Industria auto este interesată în îmbunătățirea cadrului de reglementare și realizarea unui cadru legislativ stabil și previzibil. Autoritățile de reglementare trebuie să evalueze în mod continuu corect impactul potențial al viitoarelor reglementări asupra competitivității sectorului, să anticipeze tendințele în domeniul tehnologiei și să aibă în vedere faptul că, pentru a exploata mai bine avantajele economiilor de scară și de scop, companiile din industria auto a UE trebuie să fie capabile să comercializeze produse similare în Europa și pe piețele externe. În acest context, devine crucială importanța armonizării legislative pe plan internațional în domeniul autovehiculelor, prin Acordurile din 1958 și 1998, în cadrul Comisiei pentru Europa a ONU.

Recunoscând importanța protecției mediului și a siguranței traficului pentru transportul auto, industria auto va continua să identifice și să găsească soluții pe termen lung, inclusiv prin intermediul sistemului de taxare. Politicile din domeniul taxelor vor trebui, de asemenea, să fie utilizate pentru continuarea procesului de aliniere a sistemelor de taxe ale statelor membre, astfel încât industria să poată beneficia de avantajele operațiunilor desfășurate în cadrul Pieței Unice.

Încurajarea unei competiții puternice pe piața internă a UE reprezintă o necesitate pentru asigurarea succesului pe piețele externe. O contribuție pozitivă la menținerea competitivității industriei auto europene este asigurată și prin realizarea unui cadru legislativ eficient privind fuziunile și achizițiile de firme, respingerea unor încercări posibile de a se adopta măsuri de protecție ce pot distorsiona piața. Pentru atenuarea consecințelor sociale ale restructurării, efecte pozitive au parteneriatul social, acordurile colective, informarea și consultarea.

Industria auto europeană este competitivă pe piețele externe, avantaj care poate fi utilizat deplin dacă sunt desființate barierele în calea comerțului liber (barierele tarifare și cotele tradiționale, dar și barierele netarifare).

Având în vedere importanța transportului rutier pentru sistemul european de transport, se impune asigurarea unei infrastructuri funcționale a acestui tip de transport, ca premisă esențială pentru creșterea cererii de autovehicule.

Alte direcții posibile de acțiune privesc asigurarea unor piețe flexibile pentru forța de muncă, îmbunătățirea sistemului existent de taxare a firmelor, asigurarea de modalități flexibile de transport etc.

BIBLIOGRAFIE

- European Commission, Panorama of the European Union. European business. Facts and figures, Data 1995-2004, Luxemburg 2006.
- European Commission, Pocketbook of EU Sectoral Competitiveness Indicators, Brussels, 2005.
- Perspectives futures de l'industrie automobile européenne (EMB, FEM, EMF) 2005.
- World Development Indicators, 2005 (The World Bank);
- OECD ITCS - International Trade by Commodity Statistics, Rev.3, 2001, 2002, 2003, 2004.
- European Commission, European Competitiveness Report 2004, Commission staff working document, SEC 1397.
- European Commission, European business. Facts and figures, Part 3: Capital Goods Industries. Transport equipment, Data 1998-2002.



**INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE**

PROBLEME ECONOMICE NR. 263-264/2007



**CENTRUL DE INFORMARE
ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREȘTI**

ACADEMIA ROMANĂ
INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE
INSTITUTUL DE ECONOMIE MONDIALĂ

**AJUTOARELE DE STAT
ȘI FINANȚAREA
CERCETĂRII-DEZVOLTĂRII**

Andreea DRĂGOI

Centrul de Informare și Documentare Economică
București, 2007

CUPRINS

1. CERCETAREA-DEZVOLTAREA-INOVARA ÎN ROMÂNIA	65
1.1. Modalități de finanțare	65
1.2. Finanțarea cercetării-dezvoltării în România și ajutoarele de stat	67
2. AJUTOARELE DE STAT ȘI CERCETAREA-DEZVOLTAREA ÎN UE	71
3. REFORMA CADRULUI DE REGLEMENTARE AL UE PRIVIND AJUTOARELE DE STAT PENTRU CERCETARE-DEZVOLTARE ȘI INOVARE	73
3.1. Rezultatele consultării publice asupra reformei ajutoarelor de stat din perioada 2005-2009: prioritățile din domeniul ajutoarelor de stat pentru cercetare-dezvoltare și inovare	73
3.2. Probleme în domeniul inovării și C-D evidențiate de respondenți	74
3.3. Rezoluția Parlamentului European privind reforma ajutoarelor de stat, în perioada 2005-2009	75
4. CONTRIBUȚIA REFORMEI LA DEZVOLTAREA ECONOMIEI BAZATE PE CERCETARE, DEZVOLTARE ȘI INOVARE	78
5. PRIORITĂȚILE NOULUI CADRU PENTRU CERCETARE-DEZVOLTARE ȘI INOVARE	81
6. NOI ORIENTĂRI ALE COMISIEI EUROPENE PRIVIND STIMULENTELE FISCALE PENTRU CERCETARE-DEZVOLTARE	87
6.1. Principii generale privind acordarea stimulentei fiscale pentru activitățile de cercetare-dezvoltare	87
6.2. Stimulente fiscale generale vs. stimulente fiscale selective	88
6.3. Regimuri de acordarea a stimulentei fiscale pentru C-D	88
6.4. Tipuri de scutiri de plata impozitelor	89
6.5. Costurile eligibile pentru activitățile de C-D	89
6.6. Exemple de bună practică	90
6.6.1. <i>Stimulente fiscale pentru întreprinderile inovative nou înființate</i>	91
6.6.2. <i>Stimulente fiscale pentru cercetători</i>	91
Bibliografie	92

1. CERCETAREA-DEZVOLTAREA-INOVARIA ÎN ROMÂNIA

1.1. Modalități de finanțare

Generarea și exploatarea de cunoaștere au devenit surse vitale ale creșterii bunăstării pe plan global. Cunoașterea reprezintă totodată „elementul central ce determină competitivitatea, și, ca atare, statele lumii, în special cele dezvoltate, s-au angajat în generarea sistematică a acesteia, dezvoltând sisteme naționale și interacțiuni internaționale tot mai sofisticate”¹.

Accentuarea globalizării a dus la creșterea importanței colaborării internaționale, a schimbului de cunoaștere explicită și a creat comunități științifice internaționale puternice, fără însă a reduce importanța pe care complexul de factori locali o are în adaptarea și valorificarea cunoașterii.

În acest mediu competitiv, semnificația excelenței a cunoscut o creștere exponențială. Entitățile și indivizii care ating acest nivel devin extrem de valoroși, având capacitatea de a atrage resurse și de a influența atât mediul științific, cât și sistemele socio-economice. Acesta este și motivul pentru care statele dezvoltate fac eforturi pentru a atrage oameni de știință și ingineri cu performanțe deosebite și totodată de a atinge masa critică de cercetare în domenii strategice.

În lupta pentru excelență, universitățile, institutele publice CD, celelalte entități de cercetare de drept public joacă un rol sporit. Acestea sunt provocate să se transforme în actori importanți pe piața cunoașterii, atrăgând și dezvoltând resurse umane de vârf și concentrând facilități de cercetare importante.

Implicarea în cercetare și legăturile tot mai strânse cu mediul economic au devenit nu doar surse suplimentare de venit, ci elemente intrinseci ale procesului de educație și formare.

În triumful cunoașterii, educație-cercetare-inovare, ultimul element este cel mai strâns legat de impactul asupra bunăstării și totodată cel mai problematic din punct de vedere al politicilor conexe. Inovarea, proces cu multe variabile, are în centrul său colaborarea dintre cercetare și industrie.

În ultimul deceniu, țările dezvoltate au propus entități intermediare sau forme de interacțiune și colaborare prin care să fie create punți între cele două sectoare, alocând acestor entități resurse financiare publice în creștere.

Sistemul românesc de CDI a traversat o perioadă extrem de dificilă după 1989: subfinanțarea și restructurarea întârziată nu au dat șansa de racordare la tendințele mondiale din știință și tehnologie decât în cazuri izolate, iar sectorul încă fragil al întreprinderilor din România nu a putut exercita o cerere reală

¹ Guvernul României, MEC, ANCS – *Strategia Națională de Cercetare, Dezvoltare și Inovare 2007-2013, decembrie 2006, p. 3.*

pentru inovare. Practic izolat, sistemul CD s-a fragmentat, diferitele componente urmărind asigurarea supraviețuirii cu minimul de resurse existente, în principal prin finanțare publică, în cadrul unor subsisteme în bună măsură formale și autarhice.

Chiar dacă sistemul CDI nu a reușit până în prezent să genereze mari exemple de succes în transferul rezultatelor în practica socio-economică, acesta a reușit să mențină sau să dezvolte și actori (printre care universități, institute, colective de cercetare) care au o certă vizibilitate internațională și pot fi sau chiar sunt deja poli de excelență.

Finanțarea pe bază de proiecte, prin competiție, începută în anul 1995 și extinsă în anul 1999, a determinat în mod esențial creșterea performanței și schimbarea mentalității privind accesul la resurse. Criteriile de evaluare au fost din ce în ce mai clar orientate către performanța științifică demonstrată de cercetători (articole în fluxul principal de cunoaștere la nivel internațional, lucrări științifice citate, lucrări la conferințe științifice de mare prestigiu profesional, brevete, participări la proiecte obținute prin competiție internațională), cât și spre noutatea și credibilitatea temei de cercetare propuse, cu posibil impact asupra cunoașterii. Criteriile sunt orientate și spre capacitatea instituțională de a oferi mediul potrivit și infrastructura necesare creării și dezvoltării unor grupuri puternice de cercetare cu vizibilitate internațională, care să ofere cadrul potrivit pregătirii tinerilor cercetători prin programe de doctorat și post-doctorat.

Finanțarea publică a cercetării-dezvoltării în România a evidențiat un proces radical de schimbare începând cu anul 2005, odată cu prima creștere considerabilă a ponderii din produsul intern brut (PIB) alocat acestui domeniu. Ponderea cheltuielilor publice din PIB pentru cercetare-dezvoltare s-a dublat în intervalul 2005-2006, creșterea ulterioară având ca țintă 1% în anul 2010.

Programul „Cercetare de excelență” (CEEX) lansat în anul 2005 de Autoritatea Națională pentru Cercetarea Științifică a contribuit la orientarea cheltuielilor publice pentru cercetare în vederea realizării Ariei Românești a Cercetării și pregătirea comunității de cercetare și dezvoltare din România pentru participarea cu succes la următorul program cadru de cercetare al Europei, FP7, în perioada 2007-2013. În programul CEEX prioritățile finanțării publice a CD au fost cele preconizate pentru FP7, iar proiectele au pus accent pe crearea de consorții puternice, promovarea cercetării interdisciplinare, dezvoltarea resurselor umane, promovarea internațională a sistemului CDI românesc, cât și pe consolidarea și dezvoltarea infrastructurii de certificare.

Prin strategia CDI pentru perioada 2007-2013 România își propune să atingă media europeană pentru indicatorii de bază ce descriu structura și performanța sistemului de cercetare, dezvoltare și inovare, creând premisele focalizării în viitor pe domenii de nișă, acolo unde România va avea masa critică și performanțele unui lider. În același timp strategia își propune să susțină dezvoltarea socio-economică a României cu șansă reală de a crea o economie bazată pe cunoaștere, competitivă la nivel global.

Un rol important în conturarea priorităților pentru finanțarea cercetării-dezvoltării îl are și Planul Național de CDI, 2007-2013. În capitolul său dedicat Finanțării cercetării-dezvoltării-inovării de la bugetul de stat, acesta stabilește categoriile de programe care beneficiază de finanțare publică: resurse umane (85–90%), capacități (85–90%), idei (85–90%), parteneriate în domeniile prioritare (85–90%), inovare (85–90%)¹ și susținere a performanțelor instituționale (10-15%).

Susținerea parteneriatelor în domenii prioritare reprezintă un obiectiv important al Planului Național de CDI, care alocă pentru acest scop 5400 milioane de lei din care:

- tehnologia informației și comunicației (10%);
- energie (10%);
- mediu (14%);
- sănătate (14%);
- agricultură, siguranță și securitate alimentară (12%);
- biotehnologii (7%);
- materiale, procese și produse inovative (15%);
- spațiu și securitate (8%);
- cercetare socio-economică și umanistă (10%).

Întregul plan beneficiază de o finanțare totală de la bugetul de stat de 15000 milioane de lei din care pentru *Resurse umane* sunt alocate 1350 milioane, pentru *Capacități* 2025 milioane, pentru *Idei* 2700 milioane, pentru *Inovare* 2025 milioane, iar pentru *Susținerea performanței instituționale* 1500 milioane.

Alături de Strategia Națională de CDI pentru 2007-2013, Planul Național de CDI pentru 2007-2013 constituie un instrument care își propune să contribuie decisiv la susținerea performanței prin inovare în toate domeniile care asigură bunăstarea cetățenilor și să atingă excelența științifică recunoscută pe plan internațional.

1.2. Finanțarea cercetării-dezvoltării în România și ajutoarele de stat

Ajutorul de stat este orice măsură acordată de către stat sau de către unitățile administrativ-teritoriale, din resurse de stat sau din resurse ale unităților administrativ-teritoriale, indiferent de formă, care distorsionează sau amenință să distorsioneze concurența, prin favorizarea anumitor *întreprinderi*, a producției anumitor bunuri, a prestării anumitor servicii sau care afectează comerțul dintre România și statele membre ale Uniunii Europene, fiind considerat incompatibil cu un mediu concurențial normal.

¹ Planul Național de CDI 2007-2013, p. 9.

Principiul incompatibilității ajutorului de stat cu un mediu concurențial (așa cum prevăd reglementările referitoare la ajutorul de stat) nu este totuși absolut. Sunt anumite situații, considerate excepții, în care ajutorul de stat poate fi acceptat într-un mediu concurențial.

Orice **întreprindere** care primește fonduri de la bugetul de stat pentru activități de CDI se înscrie în derogarea de la art. 2 (3) (Legea nr. 603/2003), astfel că **finanțarea constituie ajutor de stat, compatibil cu mediul concurențial**. Pentru a deveni efective, astfel de ajutoare trebuie autorizate în conformitate cu Ordinul Consiliului Concurenței nr. 219, din 10 sept. 2004 pentru punerea în aplicare a Regulamentului privind ajutorul de stat pentru cercetare și dezvoltare.

Conform Legii nr. 603/2003, prin întreprindere se înțelege orice persoană fizică sau juridică, indiferent de forma de organizare, care desfășoară activități în scop lucrativ, total sau parțial.

Conform aceleiași legi, prin întreprindere publică se înțelege orice întreprindere asupra căreia autoritățile publice pot exercita, direct sau indirect, o influență determinantă în virtutea dreptului lor de proprietate, a participării lor financiare sau a regulilor care guvernează activitatea acesteia.

Contribuția publică pentru întreprinderi sau întreprinderi publice este ajutor de stat în sensul art. 2 al Legii nr. 603/2003. Următoarele categorii de entități definite în art. 7 și 8 din legea cercetării (Legea nr. 324/2003), intră în această categorie:

- a) institute sau centre de cercetare-dezvoltare organizate în cadrul societăților naționale, companiilor naționale și regiilor autonome sau ale administrației publice centrale și locale;
- b) unități de cercetare-dezvoltare organizate ca societăți comerciale;
- c) societăți comerciale, precum și structuri ale acestora, care au în obiectul de activitate cercetarea-dezvoltarea;
- d) instituții de învățământ superior private acreditate sau structuri ale acestora;
- e) organizații neguvernamentale private care au ca obiect de activitate și cercetarea-dezvoltarea.

Finanțarea publică a activităților de CD realizate de instituțiile publice nonprofit de învățământ superior sau de cercetare *nu constituie în mod normal ajutor de stat în sensul art. 2 din Legea nr. 603/2003*. Din această categorie fac parte următoarele entități de drept public definite în art. 7 și art. 8, lit. A din Legea nr. 324/2003:

- a) institute, centre sau stațiuni de cercetare ale Academiei Române și de cercetare-dezvoltare ale academiilor de ramură;
- b) institute naționale de cercetare-dezvoltare;
- c) institute de învățământ superior publice acreditate sau structuri ale acestora;

- d) institute, centre sau stațiuni de cercetare-dezvoltare organizate ca instituții publice;
- e) centre internaționale de cercetare-dezvoltare înființate în baza unor acorduri internaționale;
- f) alte instituții publice sau structuri ale acestora, care au în obiectul de activitate cercetarea-dezvoltarea;
- g) organizații neguvernamentale publice care au ca obiect de activitate și cercetarea-dezvoltarea.

Instituțiilor publice nonprofit li se alocă **100%** din costurile eligibile, pentru orice tip de activitate.

Pentru a se respecta intensitățile ajutorului de stat permise de Regulament (Ordinul nr. 219/2004), **întreprinderilor** li se aplică următoarele limite de finanțare pe tipurile de activități ale proiectului:

- Cercetare fundamentală, **100%**;
- Cercetare aplicativă, **50%**;
- Cercetare-dezvoltare precompetitivă, **25%**;
- Activități de transfer tehnologic și valorificare a rezultatelor (inovare), **50%**;
- Activități suport, de susținere și promovare a activităților și rezultatelor, inclusiv diseminare de cunoștințe, instruire, manifestări științifice, mobilități, parteneriat internațional, **100%**;
- Management de proiect/program, **100%**.

Conform art. 20 al Ordinului nr. 219/2004, la limitele de mai sus se mai pot adăuga creșteri (bonusuri) până la:

- 10%, dacă ajutorul de stat se acordă întreprinderilor mici și mijlocii;
- 10%, dacă proiectul de cercetare se efectuează într-o zonă asistată (toate regiunile din România sunt considerate regiuni asistate);
- 15%, dacă proiectul de cercetare se conformează obiectivelor unui proiect sau program specific derulat ca parte a programului-cadru comunitar de cercetare și dezvoltare. Această cifră crește până la 25 % dacă proiectul implică și cooperare efectivă transfrontalieră între firme și organisme publice de cercetare sau între cel puțin doi parteneri independenți, unul din România și unul din statele membre ale Uniunii Europene și ale Spațiului Economic European sau din țările care au încheiat acorduri de asociere care instituie asocierea dintre Uniunea Europeană și statele sale membre, pe de o parte, și țările respective, pe de altă parte, și dacă rezultatele sunt diseminate și publicate pe scară largă, respectându-se totodată drepturile de proprietate intelectuală și industrială;
- 10% dacă proiectul de cercetare nu este în concordanță cu obiectivele unui proiect ori program specific derulat ca parte a programului cadru comunitar existent pentru cercetare și dezvoltare, dar respectă cel puțin una dintre următoarele condiții:

- h) proiectul implică cooperarea transfrontalieră efectivă dintre cel puțin doi parteneri independenți, unul din România și unul dintr-un stat membru al Uniunii Europene și al Spațiului Economic European sau din țările care au încheiat acorduri de asociere care instituie asocierea dintre Uniunea Europeană și statele sale membre, pe de o parte, și țările respective, pe de altă parte, în special în contextul coordonării politicilor naționale de cercetare-dezvoltare;
- i) proiectul implică cooperarea efectivă dintre agenți economici și organisme publice de cercetare, în special în contextul coordonării politicilor naționale de cercetare-dezvoltare;
- j) rezultatele proiectului sunt diseminate și publicate pe scară largă, se acordă brevete și licențe sau se iau alte măsuri în condiții asemănătoare cu cele privind diseminarea rezultatelor cercetării-dezvoltării din Uniunea Europeană.

Cumularea creșterii prevăzute prin bonusuri cu procente prevăzute ceva mai sus nu poate depăși o intensitate brută maximă de:

- 75 % pentru cercetarea aplicativă;
- 50 % pentru activitățile de cercetare-dezvoltare precompetitivă;
- 75 % pentru activitățile de transfer tehnologic și valorificare a rezultatelor.

Pentru a asigura bugetul integral al proiectului, partenerii din cadrul proiectului trebuie să asigure, din surse proprii sau atrase, diferite de cele bugetare, resursele financiare necesare.

În cazul unui proiect de CDI care se realizează prin colaborarea dintre instituțiile publice nonprofit de cercetare și agenți economici, nivelul ajutorului de stat combinat, provenit din sprijin guvernamental direct pentru un proiect specific de cercetare pe o anumită activitate de cercetare și contribuțiile din partea instituțiilor publice de cercetare la proiectul respectiv, dacă acestea din urmă constituie ajutor de stat în conformitate cu art. 3 al Regulamentului (Ordinul nr. 219/2004), nu poate depăși plafoanele de ajutor prevăzute pentru activitatea de cercetare în cauză pe întregul proiect.

2. AJUTOARELE DE STAT ȘI CERCETAREA-DEZVOLTAREA ÎN UE

Consiliul European de la Barcelona, din martie 2002, a recunoscut că investițiile în C-D constituie un factor crucial pentru creșterea competitivității economiei țărilor europene și a stabilit ca țintă pentru anul 2010 o pondere de 3% a cheltuielilor pentru C-D din PIB total al UE. Nivelul relativ stabil al investițiilor în C-D din ultimii ani pe ansamblul UE (1,9% din PIB) este un semnal negativ pentru posibilitatea de a atinge ținta stabilită pentru 2010 și a impune măsuri pentru accelerarea investițiilor.

Măsurile publice ale guvernelor țărilor membre pentru finanțarea C-D pot să conțină, atunci când sunt luate pe bază selectivă, ajutoare de stat. În unele situații, ajutorul de stat poate fi cea mai bună soluție pentru a crea stimulentele care să atragă investiții suplimentare din sectorul privat pentru C-D.

Deși ajutoarele de stat au în prezent o pondere scăzută în totalul fondurilor publice destinate C-D pe ansamblul UE, pot totuși să aibă efecte de distorsionare a concurenței, prin favorizarea anumitor întreprinderi. Comisia dorește să stimuleze creșterea ajutoarelor de stat destinate C-D, minimizând în măsura posibilă efectele negative asupra concurenței.

Comisarul european Neelie Kroes a declarat la începutul mandatului său de cinci ani în cadrul Comisiei Europene că reforma legislației și politicii din domeniul ajutorului de stat va constitui proiectul său prioritar. Îmbunătățirea reglementărilor în domeniu va permite Comisiei să continue *blocarea acelor subvenții ce împiedică schimbările structurale esențiale în economia țărilor membre*. Neelie Kroes a precizat că este necesară nu numai reducerea pe ansamblu a ajutoarelor, ci și *creșterea eficacității acestora, prin orientarea către întreprinderile dinamice și nu către marile companii naționale aflate în dificultate, către regiunile care au într-adevăr nevoie de fonduri publice, precum și prin concentrarea ajutoarelor pe domenii care au o contribuție majoră la creșterea competitivității economiei europene - capitalul de risc, cercetarea, inovarea și întreprinderile mici și mijlocii*. Ajutoarele de stat pentru *obiective orizontale* reprezintă unul din cele mai eficace instrumente, care permite guvernelor țărilor membre să folosească fondurile publice pentru a sprijini economia, deoarece este mai puțin probabil ca efectele acestor ajutoare să distorsioneze concurența, comparativ cu ajutoarele sectoriale.

În Comunicarea¹ sa către Consiliul European din martie 2005, Comisia a stabilit *un nou Program de acțiune pentru realizarea obiectivelor Strategiei de la Lisabona, în care politica UE privind controlul ajutoarelor de stat are un rol*

¹ Commission of the European Communities, Communication to the 2005 Spring European Council "Working together for growth and jobs. A new start for the Lisbon Strategy", Brussels, March 2005.

important. În cursul anului 2005, au fost adoptate două documente complexe ce prezintă direcțiile de acțiune și măsurile propuse de Comisie pentru perioada 2005-2009, pentru a răspunde noilor provocări generate de relansarea agendei Lisabona: *Planul de acțiune privind ajutoarele de stat (SAAP)*¹ și *Comunicarea Comisiei Europene privind ajutoarele de stat pentru inovare*².

Comisia Europeană a propus în **Planul de acțiune privind ajutoarele de stat (SAAP)**, publicat în iunie 2005, un pachet de reformă a cadrului de reglementare al UE privind controlul ajutoarelor de stat, pentru perioada 2005-2009. Prin publicarea SAAP, Comisia Europeană a lansat consultarea publică asupra calendarului și componentelor reformei politicii din domeniul ajutoarelor de stat, în contextul relansării Strategiei de IT la Lisabona, urmând ca pe baza rezultatelor acestei consultări să elaboreze măsurile concrete de reformă. Documentul prezintă *filozofia și principiile ce vor guverna ampla reformă a reglementărilor privind controlul ajutoarelor de stat, în perioada 2005-2009, precum și măsurile propuse pentru modernizarea practicilor și procedurilor din domeniu, în special prin creșterea siguranței juridice și a transparenței.*

¹ Commission of the European Communities, *State Aid Action Plan - Less and better targeted state aid: A roadmap for state aid reform 2005-2009*, Brussels, June 2005.

² Commission of the European Communities, *Communication from the Commission, Consultation document on state aid for innovation*, Brussels, 20.09.2005.

3. REFORMA CADRULUI DE REGLEMENTARE AL UE PRIVIND AJUTOARELE DE STAT PENTRU CERCETARE-DEZVOLTARE ȘI INOVARE

Realizarea obiectivelor Strategiei de la Lisabona, care a fost relansată în februarie 2005, impune asigurarea cadrului comunitar necesar pentru o creștere economică mai dinamică în țările membre, pentru sporirea competitivității pe baza cercetării și inovării și pentru crearea de locuri de muncă viabile pe termen lung, prezervând totodată componentele fundamentale ale modelului caracteristic pentru evoluția Uniunii Europene - justiția socială, protecția mediului și asigurarea prosperității economice durabile pentru generațiile viitoare. Aceste obiective economice și sociale nu pot fi realizate în mod natural prin simpla funcționare a piețelor și, ca urmare, „ajutorul de stat trebuie să fie utilizat într-o manieră pro-activă, ca un instrument care să contribuie la o mai bună funcționare a piețelor”¹ și la realizarea obiectivelor Strategiei pentru creștere economică și locuri de muncă, împreună cu alte instrumente de finanțare ale Comunității, cum sunt fondurile structurale. Având în vedere rolul crucial al procesului de cercetare-dezvoltare și inovare în realizarea Agendei Lisabona, Comisia Europeană a propus îmbunătățirea cadrului de reglementare al UE privind controlul ajutoarelor de stat. Măsurile de reformă au scopul să încurajeze guvernele naționale să își utilizeze mai eficient resursele prin țintirea ajutoarelor de stat către finanțarea proiectelor din aceste domenii esențiale pentru stimularea competitivității economiei europene, precum și pentru dezvoltarea durabilă a țărilor membre.

3.1. Rezultatele consultării publice asupra reformei ajutoarelor de stat din perioada 2005-2009: prioritățile din domeniul ajutoarelor de stat pentru cercetare-dezvoltare și inovare

Comisia Europeană a publicat la 9 februarie 2005 rezultatele consultării publice asupra Planului de acțiune privind ajutoarele de stat². Reacțiile la propunerile Comisiei au fost pozitive, în special din partea regiunilor, care încearcă să dezvolte planuri regionale pentru inovare.

Consultarea a generat un mare interes - demonstrat de 134 de comentarii primite de Comisie din 23 de țări (inclusiv 2 țări din afara UE) - și a evidențiat că *părțile interesate (din sectorul public și din sectorul privat) susțin, în general, propunerile Comisiei Europene ce vizează reducerea și țintirea mai eficiente a*

¹ Câmpeanu, Virginia (coordonator) – Concurența și ajutoarele de stat în Uniunea Europeană, Academia Română, Centrul pentru Informare și Documentare Economică, 2003.

² Commission of the European Communities, *Results of the consultation on the State Aid Action Plan (SAAP) – Detailed Summary*, Brussels, 9 February 2006.

ajutoarelor de stat. Comisia va ține seama de aceste contribuții pentru măsurile sale de reformă a reglementărilor privind ajutoarele de stat. Comisia Europeană a consultat de asemenea, Parlamentul European și Comitetul Economic și Social. Parlamentul a publicat la 14 februarie 2005 o rezoluție referitoare la reforma ajutoarelor de stat în perioada 2005-2009.

O mare parte a comentariilor referitoare la reglementările privind ajutoarele de stat se referă la *revizuirea reglementărilor aplicabile ajutoarelor de stat pentru cercetare-dezvoltare și inovare* și la propunerea de a crea un *regulament general de exceptare în bloc care să permită autorizarea anumitor măsuri de ajutor de stat (inclusiv în domeniul cercetării-dezvoltării) fără a mai fi necesară notificarea acestora către Comisie*.

Alte probleme la care s-a făcut referire sistematic în comentariile părților interesate includ *necesitatea de a dezvolta în continuare abordarea economică în cadrul politicii privind ajutoarele de stat*, pentru a contribui la reducerea și țintirea mai eficientă a ajutoarelor.

3.2. Probleme în domeniul inovării și C-D evidențiate de respondenți

Multe comentarii referitoare la propunerile Comisiei au evidențiat probleme practice în aplicarea reglementărilor privind ajutoarele de stat pentru inovare și C-D, cu accent pe următoarele aspecte:

- definirea mai clară a unor noțiuni, cum sunt „intermediari”, „costuri eligibile” și oferirea de exemple, în special legate de ajutoarele permise;
- *creșterea flexibilității în aplicarea reglementărilor*, îndeosebi în ceea ce privește rezolvarea unor situații noi și marja de manevră pe care o au guvernele;
- *necesitatea de a încuraja clusterelor, rețelele și proiectele foarte mari* a fost subliniată, în principal, de federații patronale, state membre și regiuni.

Majoritatea respondenților care au făcut comentarii privind domeniul cercetării-dezvoltării susțin revizuirea reglementărilor și au, în general, opinii favorabile despre prevederile referitoare la parteneriatele public-privat (PPP) și la drepturile de proprietate intelectuală (DPI).

Siguranța juridică este o problemă abordată de mulți respondenți (atât din sectorul public, cât și din cel privat), care pun accent pe *clarificarea definițiilor* - în special într-un cadru pentru cercetare-dezvoltare sau într-un regulament de exceptare în bloc - și pe oferirea de exemple. *O problemă care a provocat opinii nefavorabile este separarea în două categorii a “activității de dezvoltare precompetitivă” și a “cercetării industriale”*.

Unii respondenți sprijină explicit extinderea sferei actualelor reglementări privind ajutoarele de stat pentru C-D în vederea creării unui *cadru pentru cercetare-dezvoltare și inovare*. Sunt evidențiate unele *difficultăți practice în aplicarea actualului regim al DPI, care impun creșterea flexibilității*.

Referitor la *actualul regim al PPP*, sunt abordate probleme legate de *rolurile diferite ale entităților publice* (ajutoare directe/indirecte, cercetare pe bază de contract/cooperare). Sunt sugerate *prevederi mai favorabile referitoare la colaborare și clustere*, în special prin îmbunătățirea reglementărilor privind PPP. Unii respondenți susțin *necesitatea exceptării în bloc a marilor proiecte transnaționale de interes comunitar sau favorizarea triplei cooperări dintre companii, universități și autorități publice*.

Extinderea sferei ajutoarelor de stat este susținută de o mare parte dintre respondenți. Unele comentarii sugerează introducerea unui *credit fiscal* pentru cheltuielile destinate C-D efectuate de industriile intensive în C-D.

O problemă importantă este *coordonarea mai bună a reglementărilor privind ajutoarele de stat cu reglementări ale UE referitoare la alte domenii*: protecția mediului, politica regională, sănătate, programul-cadru pentru C-D și capitalul de risc, de exemplu, ca justificare pentru ajutoarele din domeniul C-D.

Unii respondenți cer ca *disparitățile locale din cadrul UE sau față de țări din afara UE* să fie luate în considerare și să fie discutate în cadrul OMC.

3.3. Rezoluția Parlamentului European privind reforma ajutoarelor de stat, în perioada 2005-2009

Parlamentul European a adoptat la 14 februarie 2006 o rezoluție¹ în care își exprimă susținerea pentru propunerile Comisiei Europene privind modernizarea practicilor și procedurilor în domeniul ajutoarelor de stat, îndeosebi prin *creșterea siguranței juridice, rafinarea analizei economice, creșterea transparenței prin consultarea părților interesate și întărirea procesului de adjudecare*.

Parlamentul European este de acord cu Comisia în ceea ce privește necesitatea unei reforme ample a politicii în domeniul ajutoarelor de stat și consideră că, în conformitate cu articolul 87 al Tratatului CE, controlul ajutoarelor de stat trebuie nu numai să asigure menținerea mediului concurențial normal pentru toți agenții economici care operează pe piața europeană unică, dar și să *sprijine realizarea altor obiective ale UE, în special cele la care se face referire în articolul 2 al Tratatului*.

Includerea de către Comisie, în SAAP, ca obiective cheie, a unui nivel ridicat al ocupării forței de muncă, a creșterii economice și coeziunii economice și sociale este ferm susținută de Parlament.

În opinia Parlamentului, în contextul economiei globale este esențial ca reglementările la nivel comunitar să țină seama de condițiile concurenței internaționale.

Abordarea economică a măsurilor de ajutor de stat de către Comisie trebuie să fie definită clar, cu scopul de a crește siguranța juridică pentru părțile

¹ *European Parliament resolution on state aid reform 2005-2009, Strasbourg, 14 februarie 2006.*

implicate. Analizele economice ale Comisiei trebuie să se bazeze pe criterii clare, derivate din procedurile în vigoare în alte domenii ale legislației privind protecția concurenței, asigurându-ne totodată că procedurile nu sunt prea greoaie.

Parlamentul cere Comisiei ca, în toate deciziile sale, să *supună analizei economice ambele criterii utilizate pentru evaluarea ajutoarelor ilegale*, în conformitate cu articolul 87(1) al Tratatului: i) distorsionarea sau pericolul de a distorsiona concurența, ii) efectele asupra comerțului între statele membre. Comisia trebuie să confirme, prin reguli specifice, abordarea sa pentru ambele criterii.

Este necesară *definirea mai detaliată a conceptului de „eșec al pieței”*, care să includă explicarea situațiilor în care este aplicabil acest concept, precum și o metodologie clară. Comisia trebuie să se asigure că statele membre și beneficiarii pot să aplice și, respectiv, să beneficieze de acest concept în practică. Pentru aplicarea noului concept sunt necesare și proceduri mai rapide. Parlamentul cere Comisiei să clarifice limitele conceptului de eșec al pieței și interacțiunea conceptului cu elementele constitutive ale interdicției ajutorului de stat din articolul 87 al Tratatului.

Parlamentul European atrage atenția asupra potențialelor efecte nefavorabile ale ajutoarelor la nivel național și la cel comunitar în ceea ce privește motivarea relocalizării întreprinderilor potențial beneficiare de subvenții în alte state membre, fără niciun rezultat pozitiv real pentru îndeplinirea obiectivelor comune ale UE.

Parlamentul European subliniază importanța deosebită a cercetării-dezvoltării pentru creșterea competitivității UE într-o economie globală. În acest context, ajutoarele de stat pentru C-D trebuie să fie evaluate în lumina obiectivelor Strategiei de la Lisabona, iar reglementările din domeniu trebuie să permită statelor membre să țină seama de eșecurile pieței și să elaboreze măsuri de ajutor care să stimuleze firmele industriale să crească investițiile în C-D. Totuși, ajutoarele de stat pentru C-D nu trebuie să distorsioneze concurența, în special prin favorizarea „jucătorilor” existenți pe piață. În acest context, eliminarea barierelor de reglementare și fiscale din statele membre, care împiedică dezvoltarea afacerilor tinere și inovative, constituie o prioritate.

Dezvoltarea tehnologiilor în domeniul protecției mediului în UE - în special în sectorul energiei - a fost afectată de ajutoarele de stat substanțiale acordate pentru combustibilii fosili și energia nucleară. *Revizuirea liniilor directe ale UE privind ajutoarele de stat trebuie să aibă la bază și principiul potrivit căruia costurile externe trebuie să fie incluse în prețul energiei din diferite surse.*

Parlamentul European sprijină intenția Comisiei de a spori flexibilitatea utilizării ajutoarelor de stat pentru crearea și promovarea ideilor inovative în institutele de cercetare și universitățile din sectorul public și de a elabora reglementări clare și simple privind modalitățile de transferare a ideilor și expertizei

către firme. În această privință, este importantă generarea inovării prin intermediul colaborării și parteneriatelor public-privat.

Un principiu esențial pe care trebuie să îl aibă în vedere Comisia se referă la necesitatea ca *ajutorul de stat să nu favorizeze firmele individuale*. Parlamentul cere Comisiei să pună accent pe *orientarea ajutoarelor către activitățile de C-D și clusterelor pentru inovare*.

Parlamentul susține intenția Comisiei de a crea un sistem mai flexibil al ajutoarelor de stat, pentru a sprijini activitățile inovative în mod proporțional cu depărtarea lor de piață.

4. CONTRIBUȚIA REFORMEI LA DEZVOLTAREA ECONOMIEI BAZATE PE CERCETARE, DEZVOLTARE ȘI INOVARE

Creșterea inovării are un rol crucial în realizarea obiectivelor agendei Lisabona și reprezintă o provocare majoră pentru reforma reglementărilor privind controlul ajutoarelor de stat.

În consecință, măsurile de reformă au scopul să încurajeze guvernele naționale să își utilizeze mai eficient resursele prin direcționarea ajutoarelor de stat către finanțarea proiectelor din aceste domenii esențiale pentru stimularea competitivității economiei europene și dezvoltarea durabilă a țărilor membre. În condițiile globalizării economiei, *„inovarea este un domeniu de maximă importanță pentru Uniunea Europeană, de care depinde realizarea potențialului piețelor de stimulare a creșterii economice și de creare de noi locuri de muncă”*¹. În abordarea Comisiei, efectele tot mai evidente ale concurenței globale, cum este relocalizarea activităților economice în afara UE, chiar și în domeniul cercetării-dezvoltării, impun atragerea mai agresivă a investițiilor în acest domeniu. Consiliul European de la Barcelona, din martie 2002, a stabilit ca țintă creșterea cheltuielilor totale pentru cercetare-dezvoltare în Uniunea Europeană la 3% din PIB până în 2010, precizând că 2/3 din noile investiții trebuie să provină din sectorul privat. Pentru realizarea acestui obiectiv important de interes comun, a fost stabilit un ritm mediu anual de creștere a investițiilor în cercetare de 8% (6% pentru cheltuielile publice² și 9% pentru investițiile în sectorul privat). Mai recent, Concluziile Președinției Consiliului European de la Bruxelles, din 23-24 martie 2006³, privind prioritățile politicii în domeniile CDI, au precizat că stimularea investițiilor în cunoaștere și inovare reprezintă un domeniu prioritar de acțiune în perioada 2005-2008, în cadrul Parteneriatului pentru creștere economică și creare de locuri de muncă. Pentru atingerea țintei fixate pentru 2010, statele membre trebuie să majoreze cheltuielile publice alocate cercetării și inovării și să promoveze participarea sectorului privat la activitățile de C-D, în special prin îmbunătățirea mix-ului de instrumente de sprijin. În acest context, Consiliul European recunoaște importanța reformei reglementărilor privind ajutorul de stat ca instrument esențial al politicii vizând crearea de stimulente pentru inovare.

Planul de acțiune în domeniul ajutorului de stat (SAAP) acordă o atenție specială problemelor relevante pentru procesul de inovare din

¹ Sandu, S. – Inovare, competență tehnologică și creștere economică, *Editura Expert, București, 2002*.

² Doar o parte din cheltuielile publice pentru C-D poate să se califice ca ajutoare de stat.

³ *Council of the European Union, Presidency Conclusions – 23/24 March 2006, Brussels.*

întreprinderile europene, cum sunt *cadrul de reglementare și resursele financiare și umane care ajută sau împiedică inovarea*. Comisia are în vedere creșterea flexibilității utilizării ajutoarelor de stat pentru promovarea ideilor inovatoare în institutele de cercetare și în universitățile din sectorul public, precum și clarificarea și simplificarea reglementărilor privind modalitățile de transferare a ideilor și a expertizei către firme. În această privință, este importantă generarea inovării prin intermediul colaborării și parteneriatelor public-privat.

Potrivit definiției formulate de Comisie în SAAP, inovarea este legată de „procesul de conectare a cunoștințelor și tehnologiilor cu exploatarea oportunităților oferite pe piață pentru produse, servicii și afaceri noi sau îmbunătățite comparativ cu cele deja existente pe piața internă a UE și care presupun un anumit grad de risc”.

În abordarea Comisiei, ajutorul de stat trebuie să fie un instrument important pentru crearea unui mediu de afaceri mai favorabil pentru creșterea inovării și a competitivității în cadrul UE, care să sprijine rolul esențial pe care îl are în acest domeniu protecția concurenței efective pe piața internă a UE. Menținerea mediului concurențial normal este condiția prioritară în crearea sistemelor eficiente de încurajare a inovării în UE. Concurența pe o piață funcțională asigură, în general, stimulentele naturale care determină companiile să creeze noi idei, noi produse și servicii, *deoarece acestea generează un avantaj competitiv și profit*.

În situațiile când piețele nu asigură un mediu adecvat pentru a stimula firmele inovatoare să își asume riscurile implicate de acest tip de activități, acordarea ajutoarelor de stat poate să ofere actorilor privați stimulentele necesare, încurajându-i să crească investițiile în inovare.

Îmbunătățirea reglementărilor privind controlul ajutoarelor de stat trebuie să aibă în vedere eșecurile pieței care împiedică inovarea și pentru care beneficiile generate de ajutorul de stat depășesc problemele din domeniul concurenței. Cadrul legislativ trebuie să faciliteze acordarea ajutoarelor de stat pentru inovare de către statele membre, dar scopul ajutoarelor nu trebuie să fie „selectarea de învingători”, ci asigurarea resurselor adecvate pentru activitățile legate de inovare și optimizarea mediului de afaceri.

În **Comunicarea Comisiei Europene privind ajutoarele de stat pentru inovare**, Comisia a identificat problemele care trebuie să fie soluționate pentru a asigura finanțarea procesului de inovare, care implică un anumit grad de risc și necesită resurse adecvate: i) lipsa capitalului de risc; ii) existența dezavantajelor regionale; iii) clarificarea și simplificarea reglementărilor privind controlul ajutoarelor de stat; iv) asigurarea resurselor umane necesare, prin stimularea investițiilor în pregătirea profesională și învățarea continuă.

S-a constatat că, pentru a fi eficientă, utilizarea ajutorului de stat trebuie să fie acompaniată de condiții-cadru favorabile, cum sunt: *sisteme adecvate de*

drepturi de proprietate industrială, un mediu concurențial cu reglementări favorabile cercetării și inovării și funcționarea adecvată a piețelor financiare.

Comisia a precizat **modalitățile de analiză a eșecurilor specifice ale pieței, care afectează în prezent procesul de inovare.** Analiza eșecurilor pieței este un element-cheie al abordării economice mai riguroase propuse de Comisie, *pentru a asigura orientarea mai bună a anumitor ajutoare de stat către realizarea obiectivelor Strategiei de la Lisabona.*

A fost stabilită o metodologie clară de elaborare a măsurilor de ajutor de stat pentru activitățile de inovare. În conformitate cu abordarea economică propusă în Planul de acțiune, Comisia prezintă *șase domenii largi*, în care pot fi sprijinite anumite activități legate de inovare, prin măsuri de ajutor de stat:

- a) sprijinirea înființării și dezvoltării întreprinderilor inovatoare;
- b) creșterea flexibilității privind acordarea ajutoarelor de stat pentru capitalul de risc;
- c) extinderea sferei actualelor reglementări privind ajutoarele de stat pentru cercetare-dezvoltare prin integrarea inovării și autorizarea ajutoarelor de stat pentru IMM angajate în activități de inovare (cum sunt prototipurile comercializabile, design-ul tehnologic sau studiile de fezabilitate);
- d) subvenționarea IMM pentru a achiziționa servicii inovatoare de la intermediari;
- e) subvenționarea IMM pentru activitățile de pregătire a forței de muncă, precum și pentru a recruta cercetători și ingineri cu înaltă calificare și pentru a beneficia de schimbul de personal cu universități și mari companii;
- f) sprijinirea dezvoltării polilor de excelență prin colaborare, crearea de clustere inovatoare prin proiecte de interes comun european.

5. PRIORITĂȚILE NOULUI CADRU PENTRU CERCETARE-DEZVOLTARE ȘI INOVARE

Comisia Europeană a revizuit prin intermediul noului cadru pentru cercetare-dezvoltare și inovare reglementările privind ajutorul de stat, acordând o atenție mai mare priorităților politicii privind cercetarea-dezvoltarea. Obiectivele noii politici privind ajutoarele de stat pentru cercetare-dezvoltare sunt:

- promovarea cooperării transfrontaliere în cercetare;
- parteneriatele public-privat în cercetare;
- diseminarea rezultatelor cercetării;
- proiectele importante de cercetare, de interes comun european.

Ajutoarele de stat pentru C-D trebuie să permită statelor membre să țină seama de eșecurile pieței și să ofere industriei stimulentele adecvate pentru a crește investițiile în C-D. Abordarea care stă la baza revizuirii cadrului pentru C-D reflectă mai bine *procesul interactiv de inovare industrială ținând seama permanent și de reacțiile pieței*.

Având în vedere importanța tot mai mare a parteneriatelor public-privat în domeniul C-D, noul cadru conține *prevederi pentru cooperarea prin proiecte de cercetare*, referitoare inclusiv la aspecte privind proprietatea, accesul și exploatarea drepturilor de proprietate intelectuală obținute prin astfel de proiecte.

Comisia Europeană a publicat, la 20 aprilie 2006, **Proiectul preliminar al Cadrului comunitar al ajutoarelor de stat pentru cercetare-dezvoltare și inovare**¹, care va fi în vigoare până la 31 decembrie 2013. Revizuirea actualului cadru al ajutoarelor de stat pentru cercetare-dezvoltare a fost impusă de necesitatea de a acorda o atenție mai mare priorităților politicii din acest domeniu, în lumina obiectivelor Strategiei de la Lisabona: *promovarea cooperării transfrontaliere în cercetare, crearea parteneriatelor public-privat în cercetare, diseminarea rezultatelor cercetării, realizarea unor proiecte importante de cercetare, de interes comun european*.

Obiectivul urmărit de Comisie este să asigure utilizarea ajutoarelor de stat de către statele membre în scopul creșterii eficienței economice, în special prin ajutoare menite să reducă eșecurile identificate ale pieței, pentru a contribui astfel la creșterea economică durabilă și crearea de locuri de muncă. Ca urmare, *ajutorul pentru CDI poate fi compatibil, dacă este prevăzut să conducă la creșterea CDI și dacă se consideră că distorsionarea concurenței nu este*

¹ European Commission, DG Competition, *Community Framework for State Aid for Research and Development and Innovation, Staff paper - preliminary draft, Brussels, 20.4.2006.*

contrară interesului comun, pe care Comisia îl echivalează, în baza acestui cadru, cu eficiența economică¹.

- Noul cadru extinde acordarea ajutorului de stat pentru C-D la noi activități care sprijină inovarea, dar care nu sunt încă acoperite de actualele linii directe și regulamente.

Sunt precizate *două tipuri de activități legate de inovare* pentru care ajutorul de stat poate fi autorizat, dacă măsurile de ajutor au în vedere în mod clar unele eșecuri ale pieței ce împiedică realizarea unor niveluri optime ale inovării și pentru care beneficiile generate ar putea să depășească orice posibilă distorsionare a concurenței și comerțului pe piața unică:

- a) activități care presupun un anumit grad de risc și utilizarea de experimente, ajutorul contribuind la reducerea decalajului între cercetare și piață;
 - b) servicii destinate sectorului corporatist și infrastructurilor care facilitează adoptarea inovațiilor în mediul de afaceri.
- Comisia precizează că în anumite cazuri este necesară intervenția guvernului pentru a sprijini obținerea celor mai eficiente rezultate în domeniul CDI. Firmele vor investi mai mult în cercetare doar dacă sunt conștiente că există posibilitatea de a avea beneficii comerciale din rezultatele obținute.

Nivelul redus al CDI este determinat atât de **barierele structurale**, cât și de **existența eșecurilor pieței**. Barierele structurale ar fi preferabil să fie soluționate prin măsuri structurale (de exemplu, sprijinirea educației universitare, programe de cercetare și facilități publice de cercetare, reglementări privind dreptul de proprietate industrială care să favorizeze inovarea, condiții-cadru care să stimuleze firmele să desfășoare activități de CDI), în timp ce *ajutorul de stat poate fi un instrument eficient pentru soluționarea eșecurilor pieței*.

Comisia a stabilit că nivelul general al CDI în cadrul UE este afectat de anumite eșecuri ale pieței, care au în principal următoarele origini:

- **externalitățile pozitive/propagarea cunoștințelor:** CDI pot să genereze beneficii pentru societate sub forma propagării cunoștințelor, totuși companiile private sunt adesea reticente în ceea ce privește implicarea în astfel de proiecte, considerând că nu pot să beneficieze pe deplin de efectele pozitive ale inovației ca bun public;

¹ În teoria economică, termenul „eficiență” (sau „eficiență economică”) se referă la măsura în care bunăstarea totală este optimizată pe o anumită piață sau pe ansamblul economiei. Creșterea CDI stimulează eficiența economică prin reorientarea cererii pe piață către produse, procese sau servicii noi sau îmbunătățite, ceea ce echivalează cu o reducere a prețului raportat la calitate pentru aceste produse.

- *bunurile publice/propagarea cunoștințelor*: pentru crearea cunoștințelor generale, cum sunt cele din *domeniul cercetării fundamentale*, este imposibilă excluderea cuiva de la utilizarea cunoștințelor (bunuri publice), în timp ce cunoștințe mai specifice legate de producție pot fi protejate, de exemplu prin patente, asigurând inventatorului un profit mai mare din comercializarea invenției sale. În condițiile pieței, întreprinderile pot să nu fie interesate de a crea ele însele cunoștințe. Dacă sunt create mai multe cunoștințe generale, întreaga societate poate să beneficieze prin propagarea cunoștințelor pe ansamblul economiei, dar pentru aceasta guvernele trebuie să finanțeze în totalitate cercetarea fundamentală;
- *informații imperfecte și asimetrice*: CDI se caracterizează printr-un grad ridicat de risc și incertitudine. Din cauza diseminării ineficiente a informațiilor, investitorii din sectorul privat pot fi reticenți în a finanța proiecte de valoare mare în aceste domenii, iar personalul cu calificare înaltă poate să nu cunoască posibilitățile de angajare în întreprinderile inovative. Ca urmare, pot fi împiedicate alocarea eficientă a resurselor umane și financiare pe aceste piețe și realizarea unor proiecte importante pentru economie;
- *dificultăți de coordonare și funcționare în rețea*: coordonarea între actorii pe piață reprezintă un mecanism important pentru creșterea nivelului CDI. Dificultățile privind coordonarea (de exemplu, în stabilirea standardelor, în infrastructurile de transport sau în procesul inovării) sau găsirea partenerilor adecvați pot să afecteze activitățile în domeniile CDI. Ajutorul de stat pentru CDI poate să genereze următoarele **categorii de**

riscuri/distorsiuni ale concurenței și comerțului:

- distorsionarea stimulentei dinamice pentru a investi ale întreprinderilor rivale beneficiarului de ajutor și *înlocuirea investițiilor private*;
- sprijinirea producției ineficiente/menținerea unei structuri ineficiente a pieței;
- existența practicilor de excludere și întărirea sau menținerea puterii pe piață a beneficiarului de ajutor;
- efecte asupra localizării activităților economice în statele membre;
- efecte asupra fluxurilor comerciale.

Pentru ca un astfel de ajutor să poată fi autorizat de Comisie, efectele negative trebuie să fie limitate, astfel încât bilanțul să fie pe ansamblu pozitiv.

Noul cadru stabilește obiectivele specifice domeniului CDI pentru care pot fi acordate ajutoare de stat compatibile în baza articolului 87(3)(c) al Tratatului CE (în cazul când măsura este necesară pentru a realiza un obiectiv de interes comun), ca o exceptare de la interdicția generală a ajutorului de stat: i) proiectele care acoperă cercetarea fundamentală și industrială și dezvoltarea precompetitivă; ii) studiile tehnice de fezabilitate privind proiecte de CDI; iii) întreprinderile

tinere inovatoare; iv) inovarea legată de procese și organizare în servicii; v) serviciile de consultanță și serviciile de suport pentru inovare oferite de intermediari; vi) angajarea temporară de personal cu înaltă calificare;¹vii) clusterelor inovatoare².

Pentru a fi asigurați că ajutorul pentru CDI este limitat la suma necesară, proporțională cu cea a eșecului pieței pe care trebuie să îl corecteze, noul cadru stabilește diferite praguri privind intensitățile ajutorului și bonusuri legate de costurile eligibile. Astfel, sunt precizate nivelurile maxime ale intensității de bază a ajutorului pentru cele trei tipuri de cercetare - fundamentală (100%), industrială (50%) și precompetitivă (20%), precum și condițiile pentru creșterea intensității ajutoarelor acordate IMM și pentru creșterea plafoanelor fixate pentru cercetarea industrială și dezvoltarea precompetitivă.

Ajutorul de stat pentru CDI trebuie să aibă ca rezultate creșterea nivelului activităților de CDI și realizarea unor proiecte sau activități de CDI, care în absența ajutorului nu ar fi preluate sau ar fi realizate în condiții mai restrictive. Ajutorul de stat va fi ineficient în măsura în care înlocuiește investițiile private. În unele cazuri pot fi mai adecvate alte instrumente pentru creșterea nivelului CDI în economie, de exemplu, acțiunea de reglementare, creșterea finanțării universităților, măsurile fiscale generale în favoarea CDI. Reducerea barierelor pe piață poate fi mai eficientă decât ajutorul de stat, pentru a soluționa dificultățile pe care le are o firmă nou intrată pe piață care dorește să aibă acces la rezultatele CDI. O finanțare mai bună a universităților poate fi o soluție mai potrivită pentru a rezolva lipsa de personal calificat în CDI decât acordarea ajutorului de stat pentru proiecte de CDI.

- În noul cadru propus, Comisia stabilește regulile pe care le va aplica în evaluarea ajutoarelor de stat, asigurând astfel creșterea siguranței juridice și a transparenței procesului decizional.

Având în vedere că ajutorul de stat distorsionează concurența pe piață, care este un factor crucial pentru stimularea investițiilor în CDI, este necesar ca măsurile de ajutor de stat să fie concepute astfel încât efectele de distorsionare a concurenței să fie limitate, deci să nu fie reduse stimulentele pentru a inova ale firmelor rivale beneficiarilor de ajutor; în caz contrar, ajutorul de stat poate să conducă la reducerea nivelului general al CDI și la diminuarea creșterii economice. Comisia a introdus un **criteriu de evaluare a compatibilității ajutoarelor de stat pentru CDI („balancing test”)**, cu care analizează impactul

¹ Cercetători, ingineri și manageri în marketing, cu diplomă universitară și cel puțin 5 ani de experiență profesională în domeniu, care sunt angajați temporar de IMM, pe perioada detașării acestora de la o organizație de cercetare non-profit sau de la o mare companie.

² Clusterelor inovatoare sunt activități de toate dimensiunile grupate în jurul unor facilități de cercetare. Ajutorul de stat poate fi folosit pentru întărirea clusterelor regionale și pentru crearea de poli europeni de excelență. Comisia are în vedere modalitățile de sprijinire a infrastructurilor inovatoare și dorește să dea statelor membre posibilitatea să își elaboreze strategiile de dezvoltare regională.

pozitiv al ajutorului pentru realizarea obiectivului de interes comun în raport cu potențialele efecte negative cauzate prin distorsionarea comerțului și a concurenței.

- Pentru a sprijini o mai bună administrare a ajutoarelor de stat destinate CDI, **Comisia intenționează să extindă sfera exceptării în bloc pentru C-D, care este în prezent limitată la ajutoare pentru IMM.** Un viitor regulament general de exceptare în bloc va acoperi măsurile mai puțin problematice din domeniul CDI, pentru care statele membre nu vor mai fi obligate să notifice ajutoarele către Comisie.
- **Acest cadru este aplicabil și ajutorului de stat pentru CDI în domeniul protecției mediului,** deoarece există sinergii care trebuie să fie exploatare, între inovarea pentru calitate și performanță și inovarea pentru optimizarea utilizării energiei, a managementului deșeurilor și a siguranței.

Monitorizarea ajutoarelor de stat de către Comisia Europeană

În general, statele membre ale Uniunii Europene sunt obligate să informeze Comisia Europeană asupra planurilor de acordare a ajutoarelor de stat, printr-o notificare înainte de implementarea acestora. Numai după aprobarea ajutorului de stat de către Comisia Europeană, statele membre pot acorda ajutorul.

În unele cazuri nu se solicită notificarea Comisiei Europene, fiind suficientă trimiterea unei scurte informări în scris la scurt timp după acordarea ajutorului de stat. Această simplificare se aplică în domenii în care Comisia Europeană are o experiență considerabilă pentru diferite tipuri de ajutoare de stat, care contribuie la dezvoltarea generală a economiei Uniunii Europene. Între acestea putem enumera: ajutor de stat pentru încurajarea formării profesionale, pentru locuri de muncă, IMM și activități de cercetare-dezvoltare, în special când sunt realizate de IMM.

Sprijinirea financiară a companiilor cu până la 100 000 euro (150 000 euro de la 1 ianuarie 2007) într-o perioadă de 3 ani nu este considerată ajutor de stat, întrucât nu este suficient de mare pentru a afecta comerțul între statele membre. Această simplificare permite Comisiei Europene să se concentreze pe cazuri mai importante.

Comisia Europeană aprobă circa 85% din toate notificările măsurilor de ajutor de stat, după o evaluare preliminară. Se efectuează o investigație formală în cazurile de contencios și publică deciziile sale în *Official Journal* al UE și pe site-ul http://europa.eu.int/comm/competition/state_aid/.

Prin această procedură, părțile interesate au oportunitatea de a comenta ajutorul de stat, iar Comisia Europeană de a lua în considerare toate aspectele înainte de decizia finală.

Comisia Europeană investighează de asemenea ajutoarele acordate de statele membre ale UE, care nu au fost anunțate în avans (ajutor ilegal), asupra cărora este informată din rapoartele media, sau din reclamațiile companiilor sau

indivizilor. În afară de informarea Comisiei Europene, părțile terțe, în special concurenți, pot reclama măsurile de ajutor de stat direct la tribunalele naționale. În cazul în care Comisia Europeană găsește ajutorul ilegal incompatibil cu principiul concurenței loiale pe piața internă, violând legea UE, Comisia solicită statului membru să abolească măsura de ajutor de stat și să recupereze ajutorul de la beneficiar pentru a restabili situația existentă înainte de acordarea ajutorului.

Politica de cercetare comunitară și reforma ajutoarelor de stat pentru cercetare dezvoltare

Noile reglementări pentru cercetare vor reflecta mai bine obiectivele politicii cercetării comunitare. În primul rând, cheia realizării cu adevărat a *European Research Area* va fi **crearea de stimulente pentru companii de a se angaja în mai multe colaborări transfrontaliere**. În al doilea rând, **se va încuraja parteneriatul public-privat**. Dacă Europa este eficientă în dezvoltarea de noi cunoștințe, nu același lucru se poate spune despre transpunerea acestora în noi produse și servicii. Ca urmare, pentru depășirea acestui decalaj **se vor încuraja companiile să colaboreze cu organizații publice de cercetare**. În al treilea rând, **se va asigura o mai mare certitudine legală pentru organizațiile non-profit**. Când aceste organizații obțin finanțare, nu este întotdeauna clar dacă această finanțare constituie ajutor de stat. Noile reglementări vor clarifica aceste situații și vor permite atât cercetării contractuale cât și celei non-profit să înflorească. În privința proiectelor mari, prea scumpe și prea riscante pentru o companie sau o singură țară, reglementările noi vor asigura derularea acestor **proiecte „de interes comun European”**.

6. NOI ORIENTĂRI ALE COMISIEI EUROPENE PRIVIND STIMULENTELE FISCALE PENTRU CERCETARE- DEZVOLTARE

În contextul Strategiei de la Lisabona, statele membre ale Uniunii Europene recurg la stimulentele fiscale în scopul încurajării investițiilor în cercetare-dezvoltare. Această formă de sprijin public constituie un element important al *mix*-ului de politici pentru promovarea activităților de cercetare-dezvoltare. Comisia Europeană a elaborat un document de lucru¹ (ca anexă la comunicarea CE în domeniu), care stabilește liniile directoare pentru o mai bună utilizare a stimulentei fiscale pentru cercetare-dezvoltare.

6.1. Principii generale privind acordarea stimulentei fiscale pentru activitățile de cercetare-dezvoltare

Stimulentele fiscale se acordă sub forma reducerii impozitelor, care se aplică fie la întreaga sumă cheltuită pentru cercetare-dezvoltare, fie doar la cheltuielile suplimentare destinate cercetării-dezvoltării (alocate doar pentru o perioadă de timp determinată).

Datorită diferențelor existente între economiile și industriile țărilor membre, între sistemele de C-D și între nivelele cheltuielilor pentru aceste activități, *mix*-ul de instrumente ale politicii în domeniul C-D diferă mult între statele membre.

Pe baza evaluărilor făcute la nivelul UE și pornind de la experiențele fiecărei țări membre, Comisia Europeană a elaborat câteva **principii** care să stea la baza acordării stimulentei fiscale pentru C-D.

- Sistemul de acordare a stimulentei fiscale trebuie să conțină reglementări cât mai simple, să implice costuri administrative și de conformitate scăzute și să se caracterizeze prin stabilitate și siguranță;
- Stimulentele trebuie să fie acordate în mod transparent și să fie ușor accesibile pentru cât mai multe tipuri de întreprinderi, pentru a se asigura creșterea activităților în domeniile C-D și inovării;
- Pentru a oferi firmelor un cadru stabil și sigur, stimulentele trebuie să fie acordate pentru o perioadă relativ lungă de timp, iar aplicarea lor trebuie să fie eficientă și simplă, pentru firme și pentru administrație;

¹ *Commission of the European Communities, Commission staff working document - Annex to the Communication from the Commission to the Council, the European Parliament and the European Economic and Social Committee, Towards a more effective use of tax incentives in favour of R&D, Brussels, 22.11.2006.*

- Este necesar să fie menținut un grad de siguranță privind suma scutirii parțiale de impozit în cazurile în care nivelul profitului unei firme poate varia în timp, pentru a da posibilitate firmelor să își planifice investițiile pentru o perioadă mai lungă;
- Natura și baza stimulentei fiscale nu trebuie să fie schimbate prea des, pentru a crește predictibilitatea activităților și costurilor eligibile legate de activitățile de C-D;
- Identificarea clară a beneficiarilor și a obiectivelor facilitează evaluarea *ex post* a eficienței stimulentei fiscale.

6.2. Stimulente fiscale generale vs. stimulente fiscale selective

Majoritatea stimulentei fiscale care urmăresc creșterea activităților de C-D sunt stimulente generale (care nu se adresează anumitor tipuri de firme, sectoare sau tehnologii). ***Stimulentele fiscale generale au avantajul de a se adresa unui număr mai larg de firme, maximizând creșterea potențială a cheltuielilor pentru C-D și minimizând distorsiunile pieței.***

Totuși, trebuie menționat că, în practică, aproape jumătate din stimulentele fiscale generale pentru C-D aplicate efectiv limitează această deschidere generală, impunând plafoane privind suma totală a scutirii parțiale de impozit. Această limitare avantajează IMM în comparație cu firmele mari, deoarece, în general, cheltuielile lor pentru C-D nu depășesc plafoanele impuse. Aproape o treime dintre stimulentele fiscale acordate în UE oferă beneficii specifice pentru IMM, unele măsuri favorizând în special întreprinderile inovative nou înființate (mai ales în Franța și Belgia).

Stimulentele fiscale selective acordate de statele membre se adresează anumitor firme, sectoare sau tehnologii, pentru a întări *leadership*-ul acestora.

6.3. Regimuri de acordarea a stimulentei fiscale pentru C-D

Cele mai multe regimuri de acordare a stimulentei fiscale pentru C-D urmăresc să reducă cheltuielile firmei pentru astfel de activități, prin reducerea sumei impozitului pe profitul companiilor. Utilitatea acestui tip de subvenții este măsurată în funcție de ratele efective de impozitare. Subvențiile pot să ia forma scutirii de impozit a unei părți din venitul impozabil cu mai mult decât costurile efective suportate de companii sau a unui credit care reduce suma impozitului datorat.

În prezent, există multe dezbateri privitoare la eficiența subvențiilor acordate pe baza volumului activității firmei sau a subvențiilor pe baza dinamicii firmei.

Subvențiile bazate pe volumul activității firmei, care se calculează având ca bază totalitatea cheltuielilor pentru C-D, sunt mai eficiente în țările membre în care există o piață relativ stabilă a C-D și în sectoarele industriale.

Subvențiile pe baza dinamicii firmei sunt mai complicate de administrat, ele fiind utilizate în special atunci când obiectivele politicii de sprijinire a C-D vizează dezvoltarea anumitor firme sau sectoare.

Cele două abordări pot să fie combinate într-un singur tip de stimulent fiscal.

Țările membre utilizează tot mai mult stimulentele fiscale pentru reducerea costurilor de angajare a personalului de cercetare, mai ales în situațiile în care se urmărește nu doar creșterea cheltuielilor cu C-D, ci și creșterea numerică a personalului angajat în cercetare. Acest tip de stimulente fiscale sunt utilizate și atunci când este puțin probabil ca firmele-țintă să înregistreze profit pe termen scurt și ar putea utiliza scutirile de impozit inițiale pentru acoperirea activităților de C-D. De obicei, aceste stimulente iau forma unui nivel redus al impozitului pe salariu sau a scăderii contribuțiilor la asigurările sociale impuse personalului angajat care este direct implicat în activități de C-D.

Alte stimulente pot să ofere avantaje fiscale destinate reducerii costurilor cu personalul de cercetare (sub forma reducerii impozitului personal pe venit sau a reducerii bazei de impozitare a venitului personal). În multe țări membre, donațiile individuale sau cele făcute de companii către fundații care finanțează sau desfășoară activități de C-D sunt deductibile din impozit.

6.4. Tipuri de scutiri de plata impozitelor

Cele trei tipuri de scutiri de plata impozitelor sunt: amânări ale plății impozitelor, reducerea venitului impozabil și creditele fiscale.

Majoritatea țărilor membre au stimulente fiscale pentru C-D care prevăd *amânări pentru plata impozitelor*, multe state membre acceptând deducerea completă a cheltuielilor curente pentru C-D, care pot fi considerate ca depreciere accelerată.

Dacă un stat membru decide să nu permită luarea în considerare a costului complet al cheltuielilor pentru C-D în contul de profit și pierderi, costul ar trebui capitalizat și depreciat pe o perioadă de timp.

În anumite cazuri, *reducerea venitului impozabil* este utilizabilă în cazul în care cheltuielile curente pentru C-D sunt deductibile peste 100%. Deducerea care depășește cheltuielile curente pentru C-D poate fi considerată reducere a venitului impozabil. În prezent, în UE această reducere a venitului impozabil reprezintă jumătate din stimulentele fiscale folosite pentru C-D.

În cazurile în care stimulentele sunt acordate sub forma unui *credit fiscal*, de obicei, se ține cont de suma impozitului care trebuie să fie plătit, reducând astfel suma impozitului plătit efectiv.

6.5. Costurile eligibile pentru activitățile de C-D

Atunci când concep un stimulent fiscal pentru C-D, statele membre stabilesc ce tipuri de activități și costuri sunt eligibile. Există *trei tipuri principale*

de costuri eligibile: salarii și contribuții la asigurările sociale, alte cheltuieli curente și cheltuieli de capital.

Cele mai multe state membre permit deducerea completă a cheltuielilor curente în cadrul regimurilor fiscale privind C-D.

Cele mai multe stimulente fiscale se bazează pe scutirea parțială de impozit pentru cheltuielile curente cu C-D, care acoperă, în general, costurile cu personalul și cheltuielile adiacente.

Aproape jumătate din stimulentele fiscale din UE permit deducerea anumitor tipuri de cheltuieli de capital legate de C-D, în special a cheltuielilor legate de infrastructură și echipament. Acest tip de costuri, care în mod normal reprezintă aproape 10% din totalul cheltuielilor cu C-D, sunt, de obicei, deductibile parțial, deoarece reprezintă investiții în mijloace fixe, care trebuie să fie capitalizate și să li se aplice o rată de depreciere adecvată.

6.6. Exemple de bună practică

Majoritatea statelor membre ale UE au ales să practice stimulente fiscale generale pentru C-D (așa-numitele „stimulente neselective”), asociate, în multe cazuri, cu o limită maximă a impozitului stabilită anual și pe firmă.

Aproape o treime din stimulentele fiscale din UE oferă *beneficii specifice pentru IMM*, dar foarte puține își propun ca grup țintă doar pe acestea din urmă. Multe dintre regimurile de acordare a stimulentei fiscale pentru C-D sunt legate de *impozitul pe profitul companiilor*, în timp ce altele se concentrează pe *impozitul pe salariu sau pe contribuțiile la asigurările sociale, ori pe impozitul pe venitul personal*.

Recent, unele state membre au folosit stimulente fiscale pentru reducerea unuia dintre cele mai importante componente ale costurilor cu C-D, cheltuielile pentru salariile personalului de cercetare.

Pentru a sprijini firmele care înregistrează pierderi, cum ar fi IMM inovative nou înființate, unele state membre au conceput stimulente care merg de la *scutirea impozitului pe salarii la rambursarea impozitului pe profitul companiilor sau la luarea ca bază nelimitată a pierderilor curente pentru viitoare scutiri de impozit pe profitul companiilor*.

Analizând experiența țărilor membre, s-a constatat că este mai potrivit să fie utilizate stimulente fiscale sub forma scutirii de impozit pe profitul companiilor, în cazurile în care impozitul este relativ ridicat, iar nivelul activităților de C-D este scăzut în țara respectivă. Același principiu se aplică și în cazul reducerii impozitului pe salarii sau a contribuțiilor la asigurările sociale: stimulentele fiscale se recomandă în situația în care acestea sunt relativ ridicate. Trebuie menționat că în stabilirea celui mai potrivit tip de stimulente fiscale este necesar să se țină seama de condițiile specifice și de obiectivele politicii în domeniul C-D din fiecare țară membră.

Pentru aplicarea unui *mix de politici* cât mai adecvat în domeniul stimulentei fiscale pentru C-D, statele membre trebuie să aibă în vedere câteva *principii* esențiale:

- Dacă se dorește creșterea intensivă a activităților de C-D ale unei firme, aflate la un nivel relativ scăzut, o soluție adecvată s-a dovedit a fi aplicarea unor stimulente fiscale generale pentru toate firmele, prin reducerea costurilor lor marginale cu C-D;
- Dacă obiectivul este creșterea intensivă a activităților de C-D ale IMM, este foarte probabil ca stimulentele fiscale să influențeze un spectru mult mai larg de firme;
- În cazul sprijinirii unor activități de C-D specifice sau al stimulării unor proiecte cu un grad ridicat de risc, aplicarea măsurilor directe s-a dovedit a fi cel mai eficient instrument, deoarece astfel măsura se poate concentra pe un obiectiv specific.

6.6.1. Stimulente fiscale pentru întreprinderile inovative nou înființate

Întreprinderile inovative nou înființate pot fi sprijinite prin *reducerea contribuțiilor la asigurările sociale și a impozitelor pe salarii pentru cercetători și experți*. În 2004, **Franța** a fost prima țară care a acordat stimulente fiscale pentru întreprinderile inovative nou înființate, în scopul de a stimula cercetarea în sectorul privat. Guvernul francez a dorit ca acest tip de întreprinderi să înregistreze, în doar câțiva ani, o creștere reală prin diminuarea costurilor de începere a activității și să crească investițiile în cercetare în toate sectoarele tehnologice. *Stimulentele fiscale pentru aceste întreprinderi includ scutirea de la plata impozitului pe profit în primii trei ani în care firma înregistrează profit și reducerea cu 50% a impozitului în următorii doi ani*. Mai mult, în cazul angajării de personal înalt calificat, întreprinderile inovative nou înființate beneficiază de *scutirea de la plata asigurărilor sociale pe o perioadă de opt ani*. **Belgia** a introdus în 2006 un sistem similar pentru sprijinirea întreprinderilor inovative nou înființate.

Pentru a îndeplini criteriile de eligibilitate necesare acordării stimulentei fiscale, întreprinderile inovative nou înființate trebuie să aibă o vechime mai mică de opt ani, să aloce cheltuieli pentru C-D care să reprezinte minimum 15% din totalul costurilor întreprinderii și să realizeze proiecte de cercetare care să acopere cel puțin unul dintre stagiile de cercetare definite în anexa 1 a cadrului comunitar al ajutoarelor de stat pentru cercetare-dezvoltare.

6.6.2. Stimulente fiscale pentru cercetători

Câteva state membre au ales să practice *stimulente fiscale pentru reducerea costurilor de angajare a personalului de cercetare*. Astfel de stimulente sunt utilizate atunci când politica în domeniu are ca obiectiv creșterea numărului de cercetători. Avantajul acestui tip de stimulente fiscale îl constituie faptul că

firmele pot beneficia de scutiri inițiale de impozit pentru desfășurarea activităților de C-D.

Aceste stimulente fiscale pot lua forma unui nivel mai redus al impozitului pe salarii sau al contribuției la asigurările sociale pentru personalul implicat direct în activități de cercetare. Noul cadru pentru ajutoarele de stat pentru cercetare-dezvoltare-inovare prevede posibilitatea aplicării unui regim similar și pentru alte categorii de personal calificat din cadrul IMM, pentru a încuraja activitățile de inovare.

Bibliografie

- Brooking, Annie - *Intellectual Capital, core asset for the third millennium*, International Thomson Business Press, 1998.
- Câmpeanu, Virginia – *Instituții și politici de cercetare-dezvoltare în România*, Institutul pentru Studii Tehnologice Prospective, Centrul Comun de Cercetare, CE, Sevilla, 2003.
- Câmpeanu, Virginia (coord.) - *Concurența și ajutoarele de stat în Uniunea Europeană*, Academia Română, Centrul pentru Informare și Documentare Economică, 2003.
- Commission Communication amending the Community framework for State Aid for Research and development, *Official Journal* C48, 13.02.1998, p.2.
- Commission of the European Communities – *Communication to the 2005 Spring European Council " Working together for growth and jobs, a new start for the Lisbon Strategy"*, Brussels, march 2005.
- Commission of the European Communities – *State Aid Action Plan – Less and better targeted State Aid. A roadmap for State Aid Reform 2005-2009*, Brussels, iunie 2005.
- Commission of the European Communities – *Communication from the Commission, Consultation document on the state aid for innovation*, Brussels, 20.09.2005.
- Commission of the European Communities, *Results of the consultation on the State Aid Action Plan (SAAP) – Detailed Summary*, Brussels, 9 februarie 2006.
- Commision of the European Communities - Commission staff working document – Annex to the Communication from the Commission to the Council, the European Parliament and the European Economic and Social Committee, *Towards a more effective use of tax incentives in favour of R&D*, Brussels, 22.11.2006.
- Community Framework for state aid for research and development (96/C 45/06). Council Directive 92/50/EEC (4).*
- Council Regulation (EC) No. 994/98 of 7 May 1998 - *The application of Articles 87 and 88 (formerly Articles 92 and 93) of the Treaty establishing the*

-
- European Community to certain categories of horizontal state aid*
[Journal Officiel L 142 of 14.05.1998].
- Drăgănescu, Mihai – *De la societatea informațională la societatea cunoașterii*, Editura Economică, București, 2004.
- Drukner, P. – *Inovare și spiritul antreprenorial*, Editura Enciclopedică, București, 1993.
- Florescu, Stela Margareta – *Managementul cercetării științifice*, Editura All, București, 2006.
- Guvernul României, MEC, ANCS – *Strategia Națională de Cercetare, Dezvoltare și Inovare 2007-2013*, decembrie 2006.
- Planul Național de Cercetare–Dezvoltare–Inovare 2007 – 2013.
- Salău, Gabriela – *Societatea cunoașterii. O perspectivă românească*, Editura Economică, București, 2004.
- Sandu, S. – *Inovare, competență tehnologică și creștere economică*, Editura Expert, București, 2002.
- Stewart, Thomas – *Intellectual Capital: The New Wealth of Organization*, Nicholas Brealey Press, New York, 2005.



**INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE**

PROBLEME ECONOMICE NR. 265-266/2007



**CENTRUL DE INFORMARE
ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREȘTI**

ACADEMIA ROMÂNĂ
INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE
CENTRUL ROMÂN DE ECONOMIE COMPARATĂ ȘI CONSENS

CARPAȚII ROMÂNIEI LA O RĂȘCRUCE A ISTORIEI

**NEVOIA UNEI STRATEGII DE DEZVOLTARE MONTANĂ
DURABILĂ ȘI A UNEI POLITICI MONTANE APLICATĂ
CONSTANT – ÎN CONTEXTUL PROVOCĂRILOR
CLIMATICE ȘI DEMOGRAFICE ALE SECOLULUI XXI**

prof.univ.dr.h.c. Radu REY

Centrul de Informare și Documentare Economică
București, 2007

Lucrare prezentată în cadrul Colocviului româno-spaniol
Economie și cultură
Sibiu, Păltiniș, 7-10 iunie 2007

CUPRINS

Capitolul I CONTEXTUL MONDIAL	105
Capitolul II DESPRE CARPAȚII ROMÂNIEI	111
Capitolul III UNELE CARACTERISTICI, EVOLUȚII ȘI INVOLUȚII DIN ZONELE MONTANE ÎN PERIOADA TRANZIȚIEI (1990 – 2007)	115
Bibliografie selectivă.....	130

„Pentru zonele de munte agricultura reprezintă motorul întregii vieți economico-sociale a comunităților”.

**Conferința europeană „Euromontana”,
Rodez, Franța, 2004**

**CARPAȚII ROMÂNIEI – LA O RĂSCRUCE A ISTORIEI
Nevoia unei strategii de dezvoltare montană durabilă
și a unei politici montane aplicată constant –
în contextul provocărilor climatice și demografice ale
secolului XXI”**

prof.univ.dr.h.c. Radu Rey
Membru A.S.A.S, Cercetător – INCE/CRECC
Președinte Forumul Montan din România
Senator al „Euromontana”

Este un privilegiu și totodată o ocazie binevenită pentru ca sub egida Academiei Române, în prezența unor distinși onoranți membri și participanți interesați de soarta muntelui românesc și ai unor distinși oaspeți ai Academiei Regale din Spania prin inițiativa Institutului Național de Cercetări Economice, a Centrului Român de Economie Comparată și Consens – să ne putem referi astăzi la unul dintre cele mai importante subiecte care frământă tot mai intens societățile românească, europeană și mondială: starea zonelor de munte.

Este și un moment de bilanț, după traversarea unei perioade de mari eforturi de experimentare și de creație instituțională și legislativă, de acumulare a unor învățăminte, în condiții de pionierat, conectați cu instituții europene și mondiale și lucrând deseori cu acestea, după peste 17 ani de tranziție care nu au fost lipsiți de erori și de situații de mare dificultate pentru „actorii” principali ai unor încercări de salvare și de creație durabilă.

Se împlinește un deceniu de când, în 1997, în aula Academiei Române, prin grija regretatului academician David Davidescu și sub coordonarea domnului academician Păun Otiman a avut loc primul seminar consacrat special zonelor montane.

Momentul de astăzi îl datorăm Academiei, Institutului Național de Cercetări Economice – în mod special domnilor academician Tudorel Postolache și profesor universitar dr., director general – Mircea Ciumara.

Introducere în context

După cum o spuneam și în titlul referatului avem motive să apreciem că munții Carpați ai României se află la o cumpănă a istoriei lor milenare, sub

influențe "intra", dar mai ales „extra” – montane, reprezentate de câțiva factori esențiali, nou interveniți la începutul secolului XXI.

1. Ample destructurări economice însoțite de afectări ecologice.
2. Creșterea alarmantă a sărăciei și exodul masiv al tineretului ruralului montan, cu abandonarea agriculturii specifice și punerea în pericol a identității culturale.
3. Importante schimbări climatice la nivel planetar.
4. Evoluția demografică mondială spre 9 miliarde de locuitori, la orizont 2050.

Poate că mulți dintre cei prezenți nu se vor mai confrunța direct cu aceste provocări majore și imprevizibile în multiple planuri – dar pentru generația tânără această lume va reprezenta cea în care se va desfășura, în concret, însăși viața lor.

Întrebarea, la care se așteaptă un răspuns dorit optimist, este „**ce fel de munte lasă generația actuală generației viitoare?** Ce fel de „viziune” se cere concepută și transferată într-un concret benefic și durabil? Este una dintre motivațiile pentru care conducerea Academiei, a aprobat începând cu anul 2007, includerea în **Planul de cercetări al Secției de Științe Economice, Juridice și Sociologice**, a INCE, Centrul Român de Economie Comparată și Consens, a temei prioritare intitulată „**Studiu comparat al strategiilor europene privind zonele montane, cu privire specială la zona Carpaților românești**”.

- Strategiile de dezvoltare construite în perioada de preaderare a României la Uniunea Europeană, au fost din categoria celor de termen scurt, create în condiții incerte și de austeritate financiară, care au necesitat multă fantezie și au inclus factori de risc supt hazardului, ce au determinat aplicări incomplete sau inconstante.

Aderarea României la Uniunea Europeană a însemnat un salt enorm și pentru zona montană, dar procesul integrării este complex, iar mentalul creatorilor strategici trebuie să părăsească zona ingineriilor de supraviețuire și să se acomodeze cu cea a inovației pentru o dezvoltare durabilă reală, cu mijloace la dispoziție și cu o gestionare concretă, planificată și eficientă.

Pentru Carpații României această mare mutație, care poate deveni o șansă, nu vine singură ci acompaniată de noul fenomen îngrijorător al schimbărilor climatice, pentru care s-au tras semnale și s-au stabilit direcții de acțiune la întâlnirile mondiale îndrumate de ONU, cu temele deteriorării mediului și dezvoltării durabile, începute, acum peste 30 de ani la Stockholm și continuate la Rio de Janeiro și la Johannesburg. Încălzirea climei, ca urmare a acțiunilor imprudente ale omului, sporește considerabil riscul de secetă și deșertificare cu însemnate modificări, greu previzibile, în lumea vegetală și animală și în societatea umană.

O consecință deja vizibilă este cea a topirii calotei glaciale polare, urmarea logică devenind creșterea nivelului apelor, cu inundarea posibilă a unor mari suprafețe costiere, insulare și continentale dens populate, cu reducerea suprafețelor fertile care furnizează astăzi o mare parte din hrana oamenilor. Nu

știm exact când și cu ce viteză va avea loc fenomenul dar în această nouă situație – o parte din populație, incert cât de numeroasă, va căuta soluții pentru asigurarea hranei, a apei și spațiului de habitat – context în care MUNȚII intră într-un con de interes politic prioritar. Cu atât mai importat devine muntele românesc, care are încă tradiții agricole de bune practici pe 3,2 milioane ha și una dintre cele mai mari suprafețe de pajiști naturale din Europa: 2,5 milioane hectare.

Evoluția demografică la nivel planetar va influența și demografia montană din munții Europei și din Carpații României – unde probabil că se vor stabili, în plus față de autohtoni, mase de nemontani în căutare de habitat și care nu vor fi producători agricoli ci locuitori și consumatori. Creșterea consumului uman va însemna și nevoi crescute de minerale și energie, astfel că munții devin tot mai importanți, iar mineritul și hidrotehnica vor reîntra în atenție sporită.

În fața unor astfel de realități trebuie să se reacționeze preventiv și să se creeze noi strategii de tip durabil – cu o gospodărire foarte atentă a resurselor, dându-se o mare atenție celor regenerabile.

Munții – ca furnizori tradiționali de apă, energie, hrană, lemn, minerale și alte valori – intră, din necesitate, într-o atenție fără precedent, **inclusiv ca spațiu vital**.

Viziuni și strategii ale secolului XX privind munții vor trebui revizuite sau ameliorate în acele regiuni unde politicile aplicate nu au asigurat o exploatare echilibrată, mai ales a acelor resurse care sunt și fragile și supuse unor mutații în parte irecuperabile:

- resursele umane adaptate mediului montan;
- agricultura;
- pădurile.

Sunt multiple componentele ce intră în câmpul de interferență al necesității imperative, al logicii și al unui idealism echilibrat – care ne permit ca, oricât de complexe ar fi problemele de rezolvat, nimeni să nu-i poată opri pe cei din Carpații României și din jurul lor, din dreptul de a visa frumos și de a transpune visurile în realitate.

Dar în primul rând este nevoie de o "viziune" cu suport de cunoaștere și acoperire științifică, care se construiește nu doar cu cei bine intenționați din „afară” muntelui ci mai ales împreună cu „actorii” din interiorul muntelui, cei ce sunt primii chemați să transforme dorințe și concepte în fapte materiale benefice întregii societăți.

- Ca și în alte țări ale Europei, locuitorii Carpaților României și acțiunile lor reprezintă modelul uman care și-a transformat modul de viață prin efort propriu iar prin activitatea lor tipică au luat în considerare principiile gospodăriei în mișcare circulară și tenacitatea. În spirit de prevenire – muntele va trebui amenajat și grădinit minuțios astfel încât să se asigure durabilitatea exploatării resurselor sale de apă, vegetale și animale, minerale, de energie, în limite rezonabile. De aici necesitatea unei **noi**

atitudini politice de tratare a muntelui, a agriculturii și mediului montan, **ca prioritate națională**, impunându-se practicarea unei **politici montane diferențiată**, adaptată specificității montane și concepută în termeni durabili și mai ales aplicată constant și tenace, ca sarcină preventivă a tuturor guvernelor ce vor urma.

Capitolul I

CONTEXTUL MONDIAL

Munții sunt rezervoare de apă potabilă și de energie și căminul unor varietăți de plante și animale și surse prețioase de biodiversitate biologică. Munții acoperă 22% din suprafața de teren a lumii unde trăiesc 720 milioane locuitori reprezentând 12% din totalul populației planetei. Dintre aceștia, cca 270 milioane locuitori montani, în majoritate rurali, sunt vulnerabili privind insecuritatea alimentară, din care cca 135 milioane sunt în condiția de flămânzire cronică.

Acțiunile generate de Agenda secolului XXI vizează politici îmbunătățite pentru agricultură și dezvoltare rurală în scopul sporirii mediilor de viață durabile din regiunile montane ale țărilor dezvoltate, în curs de dezvoltare sau în tranziție – cu protejarea ecosistemelor lor fragile și sprijinirea legăturilor economico-sociale, de mediu și culturale dintre zonele de munte și cele mai joase.

Agenda 21, cap. XIII, consacrat munților precizează că dezvoltarea durabilă a zonelor montane și conservarea mediului montan reprezintă condiția supra-viețuirii ecosistemului global.

Dar munții sunt vulnerabili prin natura lor ecologică, ecosistemele montane nu sunt cunoscute și nici cercetate corespunzător iar baza de acțiune ar fi obținerea informațiilor și planificarea fizică a acțiunilor de locuire și activităților umane.

Obiectivele vizează cercetarea zonelor de munte, a componentelor și resurselor existente și alcătuirea unui sistem informațional, ameliorarea și realizarea de tehnologii avansate în agricultura și zootehnia montană, crearea unei rețele de conlucrare și informare între „actori” și coordonarea eforturilor, stimularea locuitorilor din zonele montane pentru activități de conservare și de producție diversificate.

Declarațiile în sprijinul populațiilor și mediului montan a Adunării Generale a Națiunilor Unite și declarațiile reuniunilor mondiale din 2001-2002 de la Cusco, Interlaken, Tokyo, Adelboden, Katmandu, Bishkek – au constituit un mesaj puternic pentru organisme internaționale și pentru guvernele țărilor cu munți.

O consecință concretă – post Johannesburg – o reprezintă inițiativa Organizației Națiunilor Unite prin Anul Internațional al Muntelui – 2002, cu programul SARD-M. Eforturile „grupului de la Adelboden” reunit în Elveția (cadru în care România și-a adus contribuția), se vor concretiza prin crearea în 2003 la Merano (Italia) a **Parteneriatului Montan Internațional cu secretariatul la FAO-Roma**, având peste 100 țări membre, România fiind cel de-al 33-lea stat care a aderat.

În Ecuador, la Quito – în 2003, reprezentanți din 40 de țări lansează „Carta mondială a populațiilor montane”, care vizează dezvoltarea regiunilor montane,

reducerea drastică a numărului de săraci și protejarea mediilor montane în Mileniul Dezvoltării.

Este nevoie de conlucrare intensă între guverne, instituții, oamenii de știință și comunitățile montane și de acțiuni concertate pe multiple fronturi – politice, economice, sociale și de mediu.

Munții în Europa

În țările Uniunii Europene zonele de munte acoperă cca 40% din teritoriu, cu 20% din populația totală. Un clasament publicat prin studiul comandat de Comisia Europeană de către Institutul Nord Regio din Suedia, în 2005, în parteneriat și cu Centrul de Formare și Inovație pentru Dezvoltare în Carpați – Vatra Dornei – România, evidențiază:

Funcție de suprafață (criterii mai largi față de cele ale Rezoluției 1257 a CE/1999):

- | | |
|---------------------------------------|--|
| 1. Norvegia – 295.860 km ² | 7. Grecia – 102.980 km ² |
| 2. Suedia – 237.000 km ² | 8. România – 90.240 km² |
| 3. Spania – 181.610 km ² | 9. Marea Britanie – 62.560 km ² |
| 4. Italia – 180.780 km ² | 10. Austria – 61.510 km ² |
| 5. Finlanda – 166.080 km ² | 11. Bulgaria – 54.180 km ² |
| 6. Franța – 138.640 km ² | |

Funcție de populația montană raportată la total populație:

- | | |
|-------------------|--------------------------|
| 1. Norvegia – 91% | 7. Italia – 60% |
| 2. Elveția – 91% | 8. Spania – 56% |
| 3. Slovenia – 78% | 9. Bulgaria – 53% |
| 4. Grecia – 78% | 10. Finlanda – 51% |
| 5. Austria – 73% | 11. Suedia – 51% |
| 6. Slovacia – 62% | 12. România – 37% |

După datele publicate de Comisia Europeană – DG-AGRI/1999 privind zonele de munte:

- **Germania:** 360.000 ha agricol = 4% din total;
- **Austria:** 70% din teritoriu și 60% din terenurile agricole;
- **Spania:** 38% din teritoriu, 6,3 mil. locuitori = 16% din total – deține o „Lege a agriculturii montane”/1986;
- **Finlanda:** 45% din teritoriu și 91% din populație în zona montană;
- **Franța:** 31,4% terenuri agricole, 33,7% păduri, 3,6 milioane locuitori = 7,7% din total. O „Lege a asociațiilor funciare pastorale în munte” din 1972 și „Legea Muntelui” din 1985;
- **Grecia:** cu 50% din teritoriu și 10,2% din total populație;
- **Italia:** cu 35,2% din teritoriu și 7,5 mil. locuitori = 13% din total populație. O „Lege a Muntelui” din 1971, revizuită în 1994;

- **Portugalia:** cca 50% din teritoriu, 2,5 mil. locuitori = 28,2% din total populație. Un proiect de „Lege a Muntelui”, o Comisie pentru dezvoltarea zonelor de munte și un Fond special pentru regiunile de munte;
- **Polonia:** 8% din teritoriu, 25.000 km²;
- **Slovenia:** 36% din teritoriu, 24,6 din total populație;

România: 32% din teritoriu, 3,6 mil. locuitori, 15,4% din total populație.

Sunt oficializate: **Delimitarea zonei montane; Strategia dezvoltării durabile a zonei montane și o „Lege a Muntelui”/2004, o Agenție Națională a Zonei Montane.**

Evoluția în UE-15, în sensul formării unei viziuni și aplicării unor politici montane distincte, cu utilizarea unor cuceriri științifice – a vizat perioada postbelică și a fost inegală, bazată pe realitățile, experiența și mijloacele fiecărei țări cu munți. Dar toate aceste țări au mers pe linia menținerii populației, modernizării și întăririi gospodăriei familiale, combaterii sărăciei și exodului tineretului agricol, creării infrastructurilor, creșterii randamentelor, creării de noi locuri de muncă, dezvoltării agroturismului și turismului montan, cu un accent special pe factorul educațional specific, protejarea mediului și promovarea produsului montan de calitate. În țările cu proporție mare a zonelor montane ca Austria cu 72% din teritoriu sau Elveția, întreaga legislație este aliniată nevoilor specifice muntelui. În Italia, cu 52% munte, a fost necesară o Lege a Muntelui, adoptată în 1971 care a generat o evoluție benefică întregii națiuni. S-a realizat delimitarea zonei montane, se aplică un program economico-financiar bazat pe calitatea produselor, facilități pentru siguranța socială, forme noi de organizare, recunoașterea produselor montane, stimularea educației, ș.a. Franța, unde zonele de munte reprezintă 32% din teritoriu și unde nu au fost luate la timp măsuri suficiente de energice – va fi confruntată cu exodul tineretului și abandonarea a numeroase sate montane, situații care au determinat adoptarea unei Legi a Muntelui în 1985 și înființarea unui Consiliu Național al Muntelui, condus de primul ministru.

*Legea Muntelui din Franța este prima lege care a stabilit legăturile dintre dezvoltarea economică și protecția mediului, politicile aferente zonelor montane jucând rol de pionier al politicii naționale de dezvoltare rurală. Principiile principale: **solidaritatea națională în vederea compensării handicapurilor naturale și luarea în considerare a trăsăturilor montane specifice.***

Statul francez a aplicat o politică specială de susținere a agriculturii montane: sprijinirea fermierilor; favorizarea managementului zonal performant; sprijinirea produselor montane de calitate; politică de dezvoltare pentru zonele fragile.

Încă din 1976, în „Carta ecologică a regiunilor de munte din Europa” se preciza că orice regiune de munte trebuie să facă obiectul unei politici de planificare și de amenajare a teritoriului, care să nu o deterneze de la vocația sa de bază: agricultura, zootehnia, silvicultura, artizanatul.

Turismul și industria sunt utile în anumite limite, dar fără a invada, deteriora și polua muntele. Populația agricolă montană constituie un factor primordial de echilibru și conservare a mediului montan.

Stabilizarea populației montane, a producătorilor agricoli, consolidarea și revigorarea localităților, satelor, cătunelor, gospodăriilor de aici – constituie un deziderat esențial și o prioritate națională.

Noțiunea de „zone montane” apare prima dată în Franța și în Directiva nr.75/268/1975 a Consiliului (CEE). Comisia Europeană aplică un program de indemnizații compensatorii de handicapuri naturale (ICHN).

În 1994 – Consiliul Europei organizează la Chamonix prima Conferință europeană a regiunilor de munte, unde se lansează „Proiectul Carpați” cu contribuția României (R. Rey) și se promovează „Carta Europeană a Munților”.

Numeroase reuniuni internaționale vor avea loc în întâmpinarea și cu ocazia Anului Internațional al Muntelui – 2002, la care România participă cu contribuții, pregătindu-se astfel și prin segmentul munte – momentul aderării.

De altfel în „Strategia națională de pregătire a aderării României la Uniunea Europeană” (Snagov, 1995) se va regăsi, pentru prima oară, și o Strategie a dezvoltării zonei montane.

La nivel european definirea zonelor de munte s-a realizat prin Reglementarea Consiliului (CE) nr.1257/1999, revizuită în 2002. Subvenții consistente pe cap de animal s-au acordat după reforma PAC până în 2002 – după care se aplică subvențiile pe unitate de suprafață.

La Conferința europeană a „Euromontana” din 2004 de la Rodez (Franța), agricultura va fi recunoscută ca „motor al întregii vieți economico-sociale a ruralului montan.”

În 2006 – la Chaves, în Portugalia, la a V-a Conferință europeană a „Euro-montana”, Comisarul UE pentru politică regională, Danuta Hubner, a clarificat faptul că noua politică a Comisiei Europene vizează un obiectiv considerat major: menținerea populațiilor care există în munți printr-o politică echilibrată pe întreg teritoriul UE, care să permită o dezvoltare durabilă, iar munții trebuie incluși între prioritățile naționale cu proiecte pentru maximizarea potențialului endogen. Este nevoie de o politică de succes pentru zonele de munte pentru care principiul subsidiarității și coeziunea teritorială devin esențiale.

Muntele și globalizarea

Schimbările generate de globalizare fac, previzibil, primele victime: țăranii (fermierii), tocmai cei ce pot asigura alimentele, apărarea mediului și echilibrul social. Iar între aceștia cei mai vulnerabili devin muntenii. Aceste schimbări sunt obligatoriu acceptate și necesar adaptate specificului fiecărei țări, fiecărei regiuni iar confruntările excesiv liberalizate apar ca inevitabile.

Dar sunt suficiente programele și măsurile pentru atingerea „masei critice” necesară dezvoltării specifice prin valorificarea atuurilor?

Economia globalizată satisface nevoile unor grupuri de avangardă, angrenează și entități situate pe direcția dezvoltării durabile a procesului – dacă proiectele sunt legate de nevoi reale durabile, și nu inventate. Dezvoltarea devine un proces derulat prin modele economico-sociale tradiționale acceptate, cu valoarea adăugată a creativității și concurenței, care produc modele alternative.

• Globalizarea nu lasă loc nimănui să facă ce vrea și oferă dreptul de a produce dar acesta se poate pierde dacă nu există capacitatea de realizare.

Celor ce nu sunt absorbiți prin globalizare – neintegrabililor – le rămân doar zonele de care economia globalizată este mai puțin interesată (cazul unor zone montane), dar au toate drepturile să cerceteze, să inventeze și să investească.

Țările nou aderente în UE au nevoie de modele noi, capabile să rezolve nevoile dezvoltării economice și sociale, iar zonele lor de munte cu atât mai mult.

Pe masa Organizației Mondiale a Comerțului se află subiectul fierbinte al riscurilor angajamentelor inevitabile între care se detașează eliminarea sau pierderea suveranității alimentare ce nu se confundă cu cea a „securității alimentare” bazată pe importuri și care nu ține cont de condițiile de mediu și sociale generând export la prețuri inferioare costurilor de producție din țările importatoare. Cu efectul falimentării agriculturii în țările în curs de dezvoltare iar agricultura montană este prima expusă, fiind în zona de „mare risc” prin însăși fragilitatea acesteia.

În Carpații României și-au făcut deja loc astfel de inițiative cu final necunoscut, mai ales în Nord. Ceea ce se solicită OMC-ului este o regândire a funcționării piețelor prin combinarea liberalismului cu protecționismul – fără de care falimentul agriculturii montane este inevitabil.

O mișcare europeană activă de apărare a intereselor producătorilor agricoli montani a provocat deja eșecuri răsunătoare pentru OMC – zonele alpine și prealpine din munții Jura obținând acordul OMC pentru continuarea subvenționării exploatațiilor montane și întreținerii pășunilor, a agriculturii adaptată nivelurilor ecologice. Aceste eforturi nu sunt cunoscute cu tot dramatismul necesar în România, unde datorită marilor decalaje față de țările UE vulnerabilitatea și periclitarea se accentuează în condițiile integrării.

Ca exemplu – în Comunitatea Europeană susținerea fermierilor reprezintă 39% din totalul cheltuielilor de producție iar în România doar 4%, fără diferențieri semnificative în favoarea muntelui.

- Devine cât se poate de semnificativ discursul președintelui asociației europene a munților „Euromontana” – dl. Frank Gaskell rostit cu ocazia Forumului National al Muntelui de la București, în 2002, din care cităm: „Zonele montane reprezintă ultimul rezervor de diversitate al Europei – al naturii, peisagiilor, produselor locale, meșteșugurilor și culturilor. Munții cuprind și unele dintre cele mai fragile și vulnerabile populații ale Europei. Dacă flora, fauna și așezările umane montane, nu vor fi înghițite de

orașele și așa supraaglomerate – rezervorul de biodiversitate și economie al Europei – va fi pentru totdeauna secăt. **Viziunea noastră** trebuie să fie cea a unei rețele de zone montane prospere, unde sunt îmbunătățite culturi, tradiții și medii distinctive, iar contribuția lor la binele unei Europe mai mari este permanent asigurată. Dacă situația zonelor montane din UE este amenințată – **problema este și mai gravă în cazul țărilor noi aderate** unde ar fi foarte periculos și destabilizator să permitem cursei pentru creștere să se desfășoare pe seama comunităților montane, în condițiile în care agricultorii de munte sunt de o importanță critică pentru supraviețuirea economiilor montane. Noii economii trebuie să i se răspundă cu toate sectoarele activității economice care pot fi dezvoltate durabil în zonele montane dar rolul central îl deține agricultura, care, dacă nu este cea mai productivă și profitabilă, este sigur cea mai vitală sub aspect social și cultural și o povară mai mică pentru Politica Agricolă Comună.”

Pentru România – unul dintre atuurile principale este chiar Muntele.

Fără munții Carpați România ar fi o țară săracă și vulnerabilă. Fără gospodăriile țărănești răspândite pe toate văile și crestele munților ar fi un ținut ca o țară pustie, ca o casă fără stăpân.

Locul ocupat de economia montană în politica agricolă a României este nedrept față de rolul și contribuția cu care această mare zonă participă la prosperitatea și consolidarea națiunii, văzută astăzi ca parte a lumii europene.

- Această succintă incursiune cu privire la Munte în contextul mondial și european – 2007 am considerat-o necesară pentru a se percepe cât mai obiectiv realitățile și specificitatea din Carpații României, aflați pe prima treaptă a integrării în Uniunea Europeană, cuprinși de mari frământări și schimbări, expuși la mari riscuri, cu scopul declarat al conceperii unei strategii de dezvoltare montană durabilă, armonizată și aducătoare de valoare adăugată în constelația strategiilor durabile funcționale și creatoare de viață prosperă, din Uniunea Europeană.

Capitolul II

DESPRE CARPAȚII ROMÂNIEI

Scurtă incursiune istorică și culturală

Carpații sunt munți cu altitudini ce rareori depășesc 2500 m și climat temperat-continental, deseori excesiv, cu păduri și pajiști naturale întinse pe o suprafață de cca 74.000 kmp, cu perioade mai scurte de vegetație și temperaturi mai joase față de Alpi sau Pirinei.

În toată epoca antică preromană, medievală și modernă, până la Al Doilea Război Mondial Carpații au fost cei mai „umanizați” munți din Europa.

Munții României, prin mărimea lor, poziția centrală, ampla semnificație istorică, prin importante resurse de apă, energie, minerale, agricole și forestiere, cu o magnifică biodiversitate, dar mai ales prin oamenii adaptați fizic și psihic pentru a trăi în aceste locuri pe cât de aspre pe atât de încărcate de frumusețe, au fost, sunt și dorim să rămână pentru țara noastră și pentru Uniunea Europeană o mare bogăție perenă.

Muntenii, prin trudă și atașament în lupta lor mai dură pentru existență au învățat să se adapteze și au făcut posibilă viața în munți – reprezentând pentru poporul nostru latin o explicație a miracolului supraviețuirii sale seculare și o garanție a perpetuării în istorie.

Oamenii munților, țăranii și țăranșii, o categorie mare de populație cu rădăcini adânci și perfect adaptată fizic și psihic vieții montane, care a trăit în spiritul libertății și proprietății și nu au cunoscut iobăgia, dar s-au confruntat mereu cu sărăcia și vitregia munților – sunt cei care ne-au conservat cel mai fidel *etnosul*, valoroase tradiții economice, culturale și spirituale. Din interiorul acestei populații, pentru care clipele de răgaz sunt puține iar dificultățile existențiale ascut inteligența creativă, au izvorât numeroși și mari oameni de cultură și de știință care au îmbogățit patrimoniul valorilor naționale, europene și chiar universale.

Muntenii de azi sunt cei ai căror strămoși au stat pavăză în fața atâtor năvăliri, apărându-și avutul și țara, atenuând sau oprind prin sacrificii de sânge mari pericole pentru o însemnată parte a Europei, care a avut astfel liniștea necesară spre a se putea dezvolta și care ar avea motive multiple de recunoștință.

- Etajul inferior carpatic, situat sub limita de 1000 m altitudine corespunde celor mai favorabile condiții pentru habitatul uman, grupând depresiunile și coloanele intramontane unde se află majoritatea așezărilor umane. În etajul superior limitei de 1000 m se regăsesc așezări umane ca sate și cătune „risipite” unde gospodăriile „cu ocol întărit” reprezintă cea mai evoluată formă de arhitectură pastorală, comparabilă cu cea din munții

Europei Occidentale, formă dictată de aceleași necesități de apărare față de animalele sălbatice.

O rețea hidrologică impresionantă a creat condiții favorabile pentru situarea în montan și premontan a celor mai vechi comunități sociale din perioade preistorice ale omenirii.

Rețeaua naturală a apelor, prin numeroase văi și depresiuni a oferit o rețea de comunicații între oameni și produse cu valoare economică și culturală excepțională, în sensul generării, menținerii și amplificării unității vieții economice, dar și etnoculturale, cea lingvistică fiind cea mai elocventă.

Căile de comunicații, vaste și diverse, mult extinse de romani, adăugite cu drumurile pastorale, care au făcut din centrul provinciei Dacia o zonă de mare circulație întărind unitatea geografică, economică și culturală a țărilor române – Moldova, Ardealul și Țara Românească – constituie o trăsătură ce a deosebit Carpații României de alți masivi muntoși europeni.

O particularitate definitorie o constituie perfectă adaptare a românilor la condițiile de munte și dezvoltarea unor forme tipice de economie montană agrosilvopastorală, cu minerit, meșteșuguri și industrii hidraulice.

În feudalism, între formele de economie „convertite” la economia de piață se înscrie specializarea satelor limitrofe unor orașe ca Brașov și Sibiu, în transhumanța pastorală, scopul principal fiind lâna. Mari comunități montane – ca Rășinari, Săliște, Tilișca, Poiana Sibiului, Jina, Brețcu, Novaci, Vaideeni ș.a. reprezentând relicve încă vii ale transhumanței din România și Europa, dăinuiesc și în secolul XXI.

- Călugării cistercieni, încă din 1212, construiesc sisteme hidraulice de tip occidental: mori, fierăstraie, cuptoare pentru minereuri ș.a. Din sec. XIV acestea se extind și conduc la „revoluția tehnică medievală” cu utilizarea generatoarelor bazate pe energii naturale, marcând o trecere bruscă de la stadiul de păstori-oieri la cel de industriași, a unei populații libere social. Păstrarea în sate, până în secolul XX, a sistemelor industriale cu energii naturale explică și astfel forța conservativă, în plan economic, social și cultural a zonelor montane.

Dar cea mai bogată și diversă creație culturală de esență populară, orală și tradițională, conservată cel mai bine în zonele montane, este cea etnografică și folclorică – prezentă încă masiv, în ipostaze „vii” și funcționând conștient că reprezintă valori – adevărat „brand” și cale de afirmare pe mapamond – și „moarte”, ca patrimoniu conservat în muzee, constituind un adevărat tezaur al culturii noastre identitare.

În Carpații României se regăsesc astăzi cca 62% din monumentele istorice și naturale, 33% din muzee, o mare parte a siturilor arheologice și un tezaur de artefacte ocupaționale. Astfel, muntele este o prezență culturală de importanță majoră în civilizația și cultura preistorică și clasică, iar amenajări ca cea din Munții Orăștiei, mănăstirile din nordul Moldovei, bisericile din lemn din

Maramureș, au o simbolistică care a impus înscrierea în lista patrimoniului mondial.

- Pădurile și pajiștile naturale ale Carpaților Românești sunt surse de energie, de oxigen și de hrană care au permis și permit existența comunităților umane și care au nevoie acum, mai mult decât oricând, de protecție în plan natural și social. Diversitatea climatică și tradițională, specializările sau accentele economice ale microzonelor carpatice (bovine, ovine, fructe) spiritul ospitalier ș.a. întregesc o privire de ansamblu.

Astăzi, într-o lume care risipește neatent prea multe dintre valorile dobândite în timp îndelungat, tezaurul culturii românești dă proba unui reper de experiențe și tehnici de supraviețuire, care se cuvin respectate și protejate cu cea mai mare grijă.

Urgențe de cea mai mare intensitate vizează patrimoniul montan ca izvor de resurse pentru dezvoltarea durabilă.

România de mâine poate oferi Europei și lumii o referință prin patrimoniul ei cultural și peisagistic din perimetrul montan, dacă prin practici și realități se vor conserva aici acele părți și fenomene culturale care dau identitate și specific, asigurându-se accesarea lor de către marele public. Cu atât mai mult cu cât acestea sunt componente ale vechii civilizații și culturi montane europene, pierdute în multe părți ale lumii supraindustrializate, dar încă păstrate, fragile, în multe zone montane din Carpații României.

- Aceasta este o privire foarte sintetică și mult incompletă, a modului de structurare a sistemului montan, a unui habitat tradițional cu funcții etno-genetice, etno-conservatoare și etno-definitorii pentru istoria noastră națională.
- Industrializarea forțată, centralizarea și respingerea proprietății private în perioada comunistă – au contribuit la subminarea unui sistem structurat milenar în Carpații României.

După 1989, prin abandonarea masivă a lucrării pământului în zonele de câmpie și colinare o mare parte a oieritului s-a deplasat spre aceste zone, cu abandonul pășunilor alpine. Destrukturarea zootehniei montane în zonele cu „pendulare scurtă” prin vărat și iernat, nontranshumante, majoritare în Carpații României și exploatarea forestiere „de jaf”, cu tehnică modernă, au creat împreună grave dezechilibre ecologice, aducând în prag de catastrofă națională întregul ecosistem montan.

O lovitură decisivă, mai ales pentru transhumanță riscă să vină, paradoxal, din Uniunea Europeană, prin norme birocratice care fac abstracție de orice cultură tradițională, cu decapitarea comerțului cu produsele lactate și din carne ale oieritului tradițional, aflat în pragul de provocare a închiderii unui capitol structural al ocupațiilor istorice ale românilor.

Lipsa unor politici structurale din partea ultimelor guverne pentru stabilizarea și stoparea depopulării munților, a generat fenomenul exodului în masă a tineretului ruralului montan.

Disoluția a zeci de mii de gospodării și a satelor vechi, păstrarea în munți doar a unor rămășițe de populație îmbătrânită, ca triști supraviețuitori, oferă imaginea ce poate deveni apocaliptică a unui sfârșit de civilizație milenară, perdantul – pe toate planurile – devenind întreaga societate a secolului XXI.

Salvarea de la dispariție a acestor valori montane este încă posibilă, fiind dependentă de salvarea tezaurilor umane vii și a „savoir-faire-ului” ca și chintesență de creație tehnică, economică și cultural-artistică, milenară și seculară, având cu toții îndatorirea de a ne alătura energia, capacitatea de proiectare și aplicație și voința – **în scopul protejării și dezvoltării durabile a muntelui românesc.**

Capitolul III

UNELE CARACTERISTICI, EVOLUȚII ȘI INVOLUȚII DIN ZONELE MONTANE ÎN PERIOADA TRANZIȚIEI (1990 – 2007)

Dimensiuni:

După aplicarea criteriilor de delimitare a zonei montane aprobată prin HG nr. 949 din 2002, conforme Rezoluției 1257/1999 a Comisiei Europene, cu rectificările ulterioare și Ordinului comun al miniștrilor agriculturii, pădurilor și dezvoltării rurale și al administrației și internelor, a rezultat că zona de munte a României reprezintă 32,7% din teritoriul național, respectiv 68.000 km², unul dintre cei mai mari masivi montani europeni aflați într-o singură țară, cu:

- 824 localități administrative, din care 744 comune și 80 orașe, cu un număr de 3580 sate și cca 950.000 gospodării majoritar „de subzistență”, pe teritoriul a 28 de județe.

Fondul funciar total (rotunjit): 7.325.633 ha, din care:

- agricol: 2.894.932 ha, din care:
 - arabil: 619.520 ha;
 - pășuni: 1.484.022 ha, din care: pășuni împădurite: 201.068 ha;
 - fânețe: 938.000 ha;
 - livezi: 53.580 ha.
- **suprafețe neagricole:** 4.430.700 ha, din care:
 - terenuri cu păduri și vegetație forestieră: **4.005.970 ha.**
- **Animalele** (ocupație tradițională, de bază):
- bovine total: **749.000 cap.** – (36% din totalul pe țară) din care vaci cu lapte: 415.800 cap.;
- ovine total: **1.997.000 cap.** – (34,9% din totalul pe țară) din care oi mulgătoare: 1.425.000 cap.;
- caprine total: 157.500 cap.;
- bubaline total: 17.000 cap.;
- cabaline total: 186.800 cap. – (33,8 din totalul pe țară);
- familii de albine: 166.300.

Populația: peste 3 milioane locuitori din care 2,1 milioane agricultori montani. Din 954.920 gospodării, 815.800 gospodării dețin 2,9 milioane ha teren agricol, cu o medie de aprox. 3,51 ha/gospodărie, cu diferențieri pe altitudine:

- 600 – 700 m: 2,1 – 2,5 ha;
- peste 800 m: 3,5 – 4,5 ha.

Sistemul tradițional de creștere a animalelor este pendularea scurtă, cu „vărat” pe pășuni și „iernat” pe baza furajeră asigurată de fânețe. Prin tradiție

încă puternică, câteva zeci de comune montane continuă să practice transhumanța cu ovinele, un adevărat „**muzeu viu**” al Europei.

Gospodăriile montane sunt majoritar de tip mixt, pluriactive, ocupația de bază fiind creșterea animalelor, în funcție de zonă și tradiții dominând bovinele sau ovinele și/sau pomicultura.

Veniturile familiilor rurale montane au înregistrat o scădere continuă după 1990, nedepășind 30-40% din agricultură, dominantă formei de asigurare a traiului fiind dată de pluriactivitate.

Populația majoritară este de vârste înaintate, tineretul agricol montan fiind în descreștere continuă – situația devenind alarmantă prin evoluarea **spre exod în masă înspre urban sau țări ale UE**, cu **abandonarea activităților agricole**.

După 1990, în zonele montane s-au înregistrat fenomene economice, sociale și privind mediul dintre cele mai îngrijorătoare.

Prin destructurările industriale masive, mai ales în sectoarele minier, forestier, în construcții și servicii – majoritatea **producătorilor agricoli montani** de vârstă activă, care asigurau pentru familiile lor un salariu și o pensie la bătrânețe, au devenit semi-șomeri și chiar poveri pentru familiile lor. Prin eforturile acestora, incluzând femei, bătrâni și copii, s-au asigurat în perioada postbelică activitățile agricole, în forme de tip tradițional – medieval, lipsite de aport tehnic și de eficiență, la nivelul subsistenței.

Dar, sub justificarea economiei de piață în munți a înflorit un liberalism excesiv, în formele sale dintre cele mai agresive și în absența instrumentelor de protecție, preventive, din partea unui stat aflat în dificultate. S-a adăugat pierderea unor avantaje ale sistemului abandonat (nivelul redus al prețurilor pentru energie, transporturi, asistență medicală, învățământ, fiscalitatea scăzută, subvenționarea unor alimente de bază). Și s-a ajuns astfel la o **agravare în creștere și de proporții a stării de sărăcie**, astfel că, în publicația de la prima reuniune a Forumului Mondial al Muntelui, din anul 2000, la Paris, populația montană a României apare ca fiind **cea mai săracă populație montană din Europa**, sub nivelul Albaniei și comparabilă doar cu situația din țări africane dintre cele mai sărace.

Pe fondul acumulării unei mase critice, s-au adăugat:

- **prăbușirea pieței lânii**, cu efectul cel mai grav în munte unde dominată este dată de rasa de oi „țurcană”, cu lână groasă, prin pierderea a 35-40% din venitul posibil pe cap de ovină;
- **prețurile derizorii** pentru lapte și carne – materii prime ce reprezintă baza de existență a peste 10% din populația României, cu diferențe de 5-8 ori mai mari față de prețurile din comerț. O politică de spoliere pe față, fără corespondent în Europa modernă, practică de noii industriași – transformatori, care în lipsa unui mecanism de control reglator, au limitat orice concurență și au instalat în scurt timp starea de **monopol** local, fenomen ce continuă să persiste. Sunt de consemnat și alte realități care au contribuit la adâncirea fenomenelor nefavorabile: o stare de **ignoranță**

accentuată privind specificul – agricol și al vieții rurale de tip montan – în sânul nu doar al structurilor tehnice ale marii agriculturi ci și în general, consecință directă a jumătate de secol de marginalizare a muntelui.

Nu a lipsit și sigur nu va lipsi nici în viitor **egoismul marii agriculturi**, mult mai puternice, care mereu vrea să obțină cât mai mult din mijloacele financiare. Ne-o spune chiar experiența Uniunii Europene, doar că aici funcționează mecanisme de frânare și echilibrare eficiente.

- Pe acest fond au apărut, în mod cumulativ, în cel mai nepotrivit moment și agresiuni generate de **exagerările** privind mediul, preluate neselectiv din practica occidentală și mai ales din interese de castă arhicunoscute, de tip balcanic, de către sectorul silvic – bine consolidat în zona montană. Aceasta în condițiile în care agricultorii de munte erau neorganizați, structurile agricole de specialitate se destrămau, statul era nepregătit și incapabil să intervină prin măsuri de protecție și în plus a lipsit și o politică reglatoare pe măsura problemei, capabilă să prevină o situație fără precedent și extrem de riscantă prin consecințe pe termen lung: dezechilibrul agrosilvic, cu sacrificarea agriculturii montane.

Prin noua Lege a Codului Silvic din 1995, **s-a interzis accesul animalelor în pădurile montane**, deși se știe că fără umbră și completări de hrană în perioada de pășunat, în perimetrul din jurul celor cca 6000 de stâne seculare din Carpații României, animalele nu pot rezista, soarele arzând la amiază mai puternic decât pe litoralul mării. Este adevărat că, în unele țări din Uniunea Europeană, accesul animalelor în pădurile proprietate a statului este interzis, dar acestea reprezintă cca 20% din total sau doar 10% în Franța, iar pe întinsa zonă montană mediteraneană pășunatul pădurilor este chiar stimulat pentru prevenirea incendiilor. În munții României, cu păduri vaste, în 1995 proprietatea statului depășea 90%, efectele sociale ale blocării accesului, limitat, al animalelor în păduri luând forme devastatoare.

- În fața atâtor agresiuni **cumulate**, o mare parte a producătorilor agricoli montani, crescători de animale, nu au mai putut rezista și au dat cel mai grav răspuns politic: **abandonarea**.

În acest mod s-a ajuns, în munți, la o scădere substanțială a efectivelor de animale cu **cca 40% la ovine** și **peste 15% la bovine**, într-un termen foarte scurt, proces care, în absența unor măsuri radicale, continuă să-și facă simțite efectele și în 2007.

Statistica națională nu particularizează situația din munte, nu publică decât **cifre medii** de la județe, unde există unele creșteri, dar numai în zona de deal și câmpie, în timp ce la munte are loc o degradare dramatică a economiei agricole „topită” în cifre medii – nu se evidențiază realitățile și nu se pun la dispoziția guvernului și politicienilor argumentele pentru măsuri în consecință și la timp.

Cât de alarmante sunt aceste realități, ne arată un tablou al evoluției efectivelor de animale într-o zonă dintre cele mai emblematică ale zootehniei montane – bazinul Dornelor – cu 12 localități și 12.000 de gospodării țărănești:

	Bovine	%	Ovine	%
1990	52.000	100%	64.000	100%
2004	19.000	Minus 63%	6.700	Minus 90,1%

Devine evident că nu mai este în discuție o regresie a economiei agricole montane ci o **destructurare economică**.

Cu mici excepții punctuale, situația este asemănătoare în cele cca 90 de bazine montane similare din Carpații României. La nivelul anului 2004 – **cca 500.000 tineri agricultori montani nu se mai regăsesc în satele de munte**. Cu o perspectivă bazată în mare măsură pe pluriactivitate pot rămâne în discuție cca 200.000 de exploatații cu importanță agricolă.

Semnificativ devine faptul că, din totalul exploatațiilor montane, 85,4% dețin teren agricol, dar dintre acestea **74,4% nu mai dețin nici o vacă, iar 80,4% nu mai dețin nici o oaie sau capră**.

Supragravitarea acestui fenomen este în legătură directă cu efectele asupra mediului montan și a consecințelor sociale și culturale.

Pentru o justă interpretare, devine necesar să facem **apel la istorie și știință**:

- factorul care a făcut să fie posibilă viața în munți și existența unei economii agricole, este relația echilibrată între OM – ANIMALE – ÎNGRĂȘĂMINTE ORGANICE – SOL – PLANTE FURAJERE – ANIMALE – OM.

Este cunoscut faptul că terenurile de munte sunt natural acide, cu un strat fertil subțire, 1 cm de sol fertil având nevoie de un secol pentru a se forma.

Pe astfel de terenuri fragile, majoritatea în pantă, cresc natural un mozaic de specii florale, dintre care doar un segment sunt și furajere.

Încă din perioada protocreștina, păstorii, prin îngrășămintele organice furnizate mai ales de specia ovină, au ameliorat treptat structura florală a suprafețelor pășunabile, metru cu metru și fără întrerupere – ajungându-se astfel la cele peste 2,5 milioane hectare de pajiști naturale de astăzi, cu o polifloră de mare valoare furajeră, care constituie și trebuie să rămână una dintre cele mai mari bogății ale Carpaților României și de acum și ale Europei.

Acest proces a fost îndelungat, dificil și posibil numai în condițiile **lipsei de alternative existențiale** pentru populația care trăiește în munți, situație mult diferită astăzi.

Forma de capsulă a îngrășământului organic furnizat de rumegătoarele mici a permis o fermentare anaerobă și virarea rapidă spre alcalin. În acest fel specia ovină nu ne-a adus doar aportul în materie organică ci și în alcalinitatea atât de necesară tamponării acidității naturale a acestor terenuri. Astfel s-au creat condiții, ca în lupta interspecifică naturală, plantele furajere să domine și

să devină sursă de hrană pentru animale și prin produsele lor – pentru om, făcând posibilă viața oamenilor la munte în toate sezoanele.

În plus, ovinele și bovinele au transportat „pe picioare” și la distanțe apreciabile, învingând pantele și au diseminat esența acestei economii, îngrășământul organic, economisind cheltuieli majore de energie. Pentru așezările răspândite pe pante s-a putut utiliza cu folos energia gravitațională, aspect de luat în considerare atent în cazul fânețelor și la proiectarea viitorului în sistematizarea satelor de munte.

Este esențial să se știe și să se țină cont de adevărul constat științific – că la munte(numai la munte), absența aportului de îngrășămintă organice timp de 6-8 ani consecutivi, determină **reapariția plantelor nefurajere și dispariția celor furajere** prin fenomenul de „resălbăticire” a florei naturale, iar redresarea este extrem de costisitoare și de durată și oricum este dependentă strict de existența agricultorilor de munte stabili și motivați.

Prin reducerea drastică a efectivelor de ovine și bovine, se reduce **volumul de îngrășămintă organice** și consecința constă în pierderea într-un singur deceniu a unei bogății acumulate prin eforturi seculare. În plus, prin lipsă de modernizare și de instruire agromontană, se pierde neutilizate mari cantități de azot biologic aflat în dejecțiile lichide necolectate, iar calitatea îngrășămintelor organice este slabă și degradată prin imperfecțiuni de utilizare, cauzate de ignoranță, în esență de **lipsa școlarizării agricole**.

Este ceea ce se întâmplă astăzi în Carpații României, în mod **insidios**.

S-au pierdut în 17 ani de evoluție haotică – câteva sute de mii de hectare, care sunt invadate de plante care nu folosesc nimănui (nardete, mușchi de pădure, ferigă ș.a.).

Un exemplu elocvent: **Munții Călimani**, cu 24.000 hectare de pășuni excelente, unde „vărau” anual 30 de stâne a 5-600 de oi, din 4 județe, sunt astăzi invadați de o floră sălbătică și abia dacă mai există 1-2 stâne. Și situația este, nuanțată, similară și în alți mari masivi muntoși.

- Se promovează intens ideea de conservare a biodiversității, care ar trebui să fie benefică tuturor. Dar, anumite sfere de interese, sub această noțiune generoasă, au indus o interpretare fragmentată, **limitată la păduri**, plante sălbatice și carnivorele mari. S-au ignorat **interesele existențiale ale populației montane** pentru care unica idee valabilă poate fi cea a asigurării conservării „**biodiversității utilă social**”, ce include **magnifica polifloră furajeră**, bazată pe bune practici agricole, **generatoare de hrană** cu înaltă valoare calitativă. Devine obligatoriu ca orice atingere a intereselor populației locale să fie făcută cu acordul acestora și cu compensații echivalente, așa cum s-a procedat în UE și cum este stipulat și în textul Convenției Carpatice, dar problema constă în modul transpunerii în practică a unor bune principii.

Este nevoie de multă circumspecție în promovarea creării de „culturi” de urși și de lupi care provoacă enorme daune crescătorilor de animale, cu

justificarea, discutabilă, a repopulării munților din UE – unde aceste animale au fost aproape lichidate – tocmai pentru a se proteja interese economice vitale ale populațiilor montane, ale zootehniei montane. Poate fi desigur de acceptat crearea unor „rezervații”, în zone puțin populate uman și zootehnic, dar nu alunecarea spre exagerări, potențate de interesele evidente ale gestionarilor fondurilor de vânătoare, aplaudate și de vânători din alte țări, împreună nepăsători față de efectele grave cumulative asupra economiei zootehniei montane românești.

Până la ce cote poate ajunge agresivitatea față de agricultorii de munte, neprotejați, putem înțelege din OUG nr.195/2005 pentru Legea Mediului, care, la art. 52, stipula faptul că în ariile protejate ale României, adică deja **7% din teritoriul național**, incluzând cei mai mari masivi muntoși, cu zeci de mii de gospodării, în fond **cele mai vii nuclee ale „etnosului” poporului român**, se interziceau, incredibil: organizarea de stâne, pășunatul și târlirea! Adică practic se interzicea viața oamenilor!

- Un mod persuasiv de invitare la părăsirea muntelui și desigur la dispariția și a identității culturale cu consecințe inclusiv de ordin strategic pe termen lung. Chiar dacă în Parlament această aberație s-a corectat, nu scapă aspectul că tendința a existat.

Un alt fenomen deosebit de grav prin consecințe, cel al **decimării a mari suprafețe din pădurile montane**, s-a reflectat nu doar prin inundații și alunecări de teren ci s-a manifestat și asupra agriculturii montane prin miile de gatere (fierăstraie) care au „explodat” după 1990, cu producerea unor cantități enorme de rumeguș de lemn. Muntenii nu dețin păioase și duc lipsă de așternut pentru animale în grajduri, iar rumegușul a apărut la îndemână și gratuit. Dar agricultorii, lipsiți de orice școlarizare agricolă de tip montan, nu au cunoscut efectul puternic acidifiant al rumegușului, care în amestec cu îngrășământul organic a fost împrăștiat pe fânețe, generând rapid supraacidifierea, invazia plantelor nefurajere și eliminarea celor valoroase, fenomen insidios prezent deja în mii de gospodării.

În acest mod – nu discutăm doar despre pierderi prin abandon agricol ci și de **ordin calitativ, subtil**.

- Un alt factor limitativ important, ține de organizarea administrativ teritorială din România. Organizarea pe trei nivele (centru – județ – comună) nu permite punerea constantă în evidență a specificității montane și evitarea astfel a marginalizării cronice a zonelor de munte.

În țările UE sunt funcționale 5 trepte de organizare administrativă (NUTS 1-5): centru – regiune – județ – district – comună.

În România, treapta a 2-a, regională, este în curs de construire, iar **treapta 4 – districtul intercomunal**, ce reprezintă o „cheie” prin care specificitatea montană s-ar putea evidenția constant – **lipsește**. Astfel, localitățile montane ale unor „bazine”, „văi”, nu au o viață proprie și specifică de conlucrare fertilă, iar comunitățile montane nu sunt organizate astfel încât

nevoile lor specifice să fie recepționate și rezolvate în timp util la nivel județean și central. Această absență **limitează și aplicarea principiilor subsidiarității și coeziunii teritoriale** – ambele de importanță deosebită pentru comunitățile montane, aplicate tot mai intens în Uniunea Europeană.

- **Din punct de vedere tehnologic agricol**, în 1990 zona montană românească nu se afla nici măcar în situația comunităților montane ale Europei Occidentale din 1940, când nu existau mari deosebiri față de Carpați. Dar **după 1950**, în Occident, evoluția tehnologică în agricultura și ruralul montan, potențată de Planul Marshal, a fost explozivă și s-a bazat pe gospodăria țărănească, cu selectarea și continuarea tradițiilor valoroase, paralel cu dezvoltarea infrastructurilor de transport și comunicații, a industriilor, cu un efort special pentru educația pragmatică a tineretului, specifică agriculturii și mediului montan și pentru cercetarea științifică.

Societatea occidentală a recunoscut rolul multifuncțional al agriculturii montane și a creat sistemul de **compensare a handicapurilor naturale**, în paralel cu subvenții consistente și credite cu dobânzi de 2-3%, cu termene de grație și de restituire de până la 25 de ani și cu un efort educațional major.

În acest mod, gospodăriile montane tradiționale au putut deveni ferme montane, s-au modernizat grajdurile, s-au mecanizat lucrările agricole, s-au ameliorat rasele de animale, s-a colectat și utilizat întreaga rezervă de îngrășăminte organice – obținându-se o flora de calitate, bogată proteic.

Valorificarea produselor s-a asigurat prin crearea mărcilor locale, prin industrii alimentare asociativ-cooperatiste sau prin protejarea atentă a producătorilor prin prețuri minime garantate și prin concurență loială. Organizațiile profesionale ale agricultorilor și sindicatele și-au îndeplinit menirea lor protectivă.

O dezvoltare masivă a turismului rural și agroturismului, a artizanatului și serviciilor – activități creatoare de noi locuri de muncă – a potențat **un model ce s-a dovedit viabil**. Crearea condițiilor a fost însoțită de un efort de muncă intensă și tenace a 2-3 generații de agricultori montani, de formarea cultului muncii organizate și eficiente.

În **aceeași perioadă, în România** nu s-a creat aproape nimic din aceste componente, gospodăria montană fiind nu doar marginalizată **ci și ostracizată** din motivul politic al neacceptării dezvoltării proprietății private, muntele fiind ne colectivizat. Se erodează tradiții, evoluează neglijențe agricole, acumulările bănești se canalizează în direcții neagricole, **nu există progres**. Un aspect „benefic” al perioadei de comunism a existat totuși, prin **obligarea** țăranimii montane de a crește animale, cu restricții mari de sacrificare la bovine, prin permiterea accesului animalelor în păduri și astfel volumul de îngrășăminte organice a permis menținerea florei furajere a pajiștilor, iar existența locurilor de muncă a menținut populația rurală.

Este ilustrativ faptul că în cele 824 de localități montane, în 50 de ani, nu a fost înființată **nici măcar o singură școală profesională, cu profil de agricultură montană**, elevii fiind nevoiți să învețe tehnologii agricole proprii câmpiei, străine realităților din gospodăriile lor și specificului mediului de viață montan. În plus, nu a existat nici o formă de organizare profesională a agricultorilor montani.

Cu acest decalaj enorm și în poziție nu de „zero” ci de „minus”, a fost surprinsă agricultura montană în 1990.

Din cauzele enumerate și încă altele ținând de mentalități și de educație, devine naiv să se creadă că un astfel de decalaj ar putea fi recuperat în 15-20 de ani. Punctual – pot apare excepții, dar la general – **vor fi necesari 40-50 de ani** – cu condiția aplicării unei politici montane realiste, adaptată **noilor realități** și a unui efort de muncă pe care tinerele generații ar trebui să îl accepte, fapt posibil numai în condiții de motivare suficient de atractive.

Refuzul subdezvoltării
EFORTURI – REZULTATE – ÎNVĂȚĂMINTE
prezintă munca și dăruirea unor conștiințe prezente
sau care au trecut deja în eternitate

Imediat după 1990, în baza unor acumulări de cunoaștere a montanului național și european, a fost creată prima instituție guvernamentală destinată susținerii economiei montane – cu predilecție a agriculturii și dezvoltării rurale – **Comisia Zonei Montane din România** – organ consultativ al guvernului, cu personalitate juridică, în subordinea ministerului agriculturii. Confruntată cu problemele mari ale pionieratului și ale momentului – Comisia a rezistat mai puțin de 3 ani, reușind să creeze structuri profesionale în 28 de județe cu munți, Institutul de Montanologie – Cristian, Sibiu, o bancă de date a muntelui, primele câteva școli pilot cu profil de agricultură montană, declanșând și implicându-se în acțiunea de dezvoltare a agroturismului și turismului rural, montan.

Se creează primele proiecte de gospodării, grajduri modernizate, pensiuni agroturistice, apar primele facultăți de montanologie în universități din Cluj, Iași, Târgoviște și la Vălenii de Munte.

Se dezvoltă legături internaționale benefice și se implementează în munți proiecte bilaterale cu finanțări din Franța, Elveția, Germania, Austria, Italia – prin care s-au creat stații pilot și acumulări de cunoaștere.

Dar paradoxal, în 1993 Comisia se desființează și este transformată într-o direcție generală în structura ministerului agriculturii, cu mari pierderi de personal calificat și de bază materială, de competență și de capacitate de acțiune.

În 1994 – va primi denumirea de Agenția Națională a Zonei Montane.

Se dezvoltă legături internaționale cu Euromontana, Consiliul Europei, Comisia Europeană, se finalizează prima formă a delimitării zonei montane, se

înființează instituția Centrul de Formare și Inovație pentru Dezvoltare în Carpați – CEFIDEC, Vatra Dornei – care în anul 2007 are peste 4000 de absolvenți. Se va implementa un proiect PHARE de succes, finalizat cu 56 de proiecte pilot în zona de munte din 4 județe; se creează Federația Agricultorilor de Munte – Dorna, prima asociație de tip occidental, cu 2700 de membrii, cu asistență tehnică din Germania care din anul 2000 evoluează prin efort propriu.

- Un program pilot de formare, finanțat de Banca Mondială, se va derula la CEFIDEC Vatra Dornei și Institutul de Montanologie Sibiu – finalizat cu peste 2000 de tineri agricultori montani instruiți.
- În 1997 – ministerul agriculturii desființează Agenția Națională a Zonei Montane, iar Institutul de Montanologie, Cristian – Sibiu devine o societate comercială.
- În anul 2000, la inițiativa „Euromontana” se creează Asociația Națională pentru Dezvoltare Rurală Montană „Romontana” (ONG).

În 2001, se reînființează Agenția Națională a Zonei Montane, ca Direcție în Ministerul Agriculturii și Institutul de Montanologie, Cristian – Sibiu. Se aplică primul Program cu subvenții diferențiate pentru zona montană. Se oficializează Delimitarea zonei montane, Strategia dezvoltării zonei montane și Legea Muntelui. Se concepe un **Program complex pentru dezvoltarea durabilă a zonei montane**, din care se vor aplica doar mici fragmente.

- În 2003, România devine membră a Parteneriatului Montan Internațional. Se formează un Consiliu Național al Muntelui.
- Se înființează prin H.G. Comitetul Interministerial și 28 de comitete județene ale muntelui. Se creează Forumul Montan din România (ONG) care devine membru în Parteneriatul Montan (ONU-FAO), reprezentând societatea civilă.
- În 2005, Agenția Națională a Zonei Montane este redusă la nivelul unui mic birou.
- Se acordă unele subvenții diferențiate care rămân însă în sfera paleativă.
- Un progres real se realizează totuși în domeniul turismului rural și agroturismului montan, cu peste 4000 de pensiuni în 2006.
- Un parteneriat public – privat (MEdC – FMR) se finalizează cu decizia de a se crea nouă școli de agricultură montană, în anul 2007.
- O nouă inițiativă parlamentară, pluripartinică, pentru reconsiderarea Agenției Naționale a Zonei Montane a fost adoptată de Parlament la 22 mai, 2007.

Din descrierea, sumară, a unor evoluții privind muntele și tranziția, care reflectă un zbucium intens și o confruntare disproporționată a unor „conștiințe treze” de primă linie cărora li s-au alăturat tot mai multe personalități ale lumii științifice, cu o birocrație slab competentă și responsabilă și cu interese de diverse naturi, se cer trase și unele **ÎNVĂȚĂMINTE** care să folosească în viitor.

- S-a evidențiat că nu se poate „sări” peste **etape**, după cum și tentativa de copiere a unor modele occidentale poate deveni riscantă – diferențierile fiind date de climă, nivelul dezvoltării tehnologice, structurile agrare și administrative, tradiții și nuanțe culturale, mentalități, în ultimă instanță evoluția depinzând de capacitatea de receptare și de voința locuitorilor munților.
- Munții României se află într-o etapă apropiată de cea a Europei Occidentale a anilor 1950-1960, dar într-o conjunctură istorică diferită, cu mari schimbări, care cer un efort special de adaptare și o eșalonare judicioasă.

Doar o abordare armonioasă, realistă, pe baze științifice, crearea și multiplicarea modelelor experimentate și refuzul exclusivismelor, evitarea evoluării spiritului de competiție în contextul inegalității șanselor, pot conduce la durabilitatea soluțiilor.

Experiența „tranziției” ne-a arătat clar că proiectarea unui viitor al dezvoltării durabile în Carpații României și accelerarea vitezei de reducere a decalajelor față de alte țări ale UE **este posibilă**, dar necesită structuri instituționale specializate și înzestrate cu profesioniști competenți și suficienți, un aport consistent și permanent din sectorul neguvernamental și implicarea structurilor administrative locale, dar mai ales participarea activă a generației tinere de producători montani.

SPRE O STRATEGIE „POSTADERARE” A DEZVOLTĂRII DURABILE A ZONEI MONTANE

Includerea în Programul de Cercetare pe 2007 al Institutului Național de Cercetări Economice al Academiei Române a temei „**Studiu comparat al strategiilor europene privind zonele montane**”, cu privire specială la Carpații românești, nu are în vedere doar motivația lărgirii orizontului cunoașterii și contribuiri la edificarea științei „montanologia” (de sorginte românească) – ci și intenția de a se construi o schiță de **Strategie „postaderare” a dezvoltării durabile a zonei montane** eliberată de constrângerile austerității mijloacelor, îmbogățită atât cu experiența europeană, cât și cu cea românească acumulată în condițiile „tranziției”, cu dominantă conceptului de durabilitate, dar acum și sub presiunea consecințelor schimbărilor climatice, evoluției demografice și mutațiilor intervenite prin acumulările de „masă critică” generate de efecte economice, sociale și de mediu, din ultimul deceniu.

Diferențierile de ordin geoclimatic, nivel de dezvoltare tehnologică și în general, de tradiții și mentalități, nuanțe culturale, impun un efort atent de informare și selecție și de raportare la realitățile din Carpații României, cu o justă eșalonare pe etape previzibile și peste care nu se poate „sări” decât cu asumarea de riscuri.

Punctul de plecare – îl va reprezenta, în mod necesar, alinierea la orientările documentelor de la Johannesburg – Agenda 21, Cap. XIII privind dezvoltarea montană durabilă, care sunt o sursă pentru identificarea posibilităților de dezvoltare.

Se conturează din start faptul că principalele enunțuri vor avea în vedere: **socialul**, afectat de o economie fragilă și în suferință; **economia agricolă**, cu accent pe conservarea creșterii animalelor și menținerea zonei verzi, cu ameliorarea florei naturale furajere, bazată pe calitatea produsului montan; **mediul** natural montan și nevoia de refacere și menținere a sensibilității echilibrului agrosilvic; **educația specifică** – ca pilon al dezvoltării durabile, conservarea, consolidarea și dezvoltarea **identității culturale**; **un mecanism legislativ, organizatoric și fiscal** care să asigure, prin politici diferențiate, o evoluție armonică și durabilă.

Sunt de luat în considerare **impacturile antropice** care prin dezvoltarea tehnologică și cercetare științifică talonate de acțiuni educative pot influența în bine calitatea vieții montane. Progresele montanologiei moderne, științifice, tehnice, biotehnologice, structurează aspecte ecologice, economice, sociale, legislative și manageriale ce pot genera efecte favorabile ale impacturilor antropice în zonele montane, evidențiind și efectele negative.

În procesul globalizării, dezvoltarea montană durabilă bazată pe o economie specifică, pe managementul performant al spațiului natural și resurselor umane endogene, generează calitate și efecte benefice de sanogeneză întrucât dezvoltă biodiversitate utilă societății umane.

- Pentru construirea unei strategii durabile este mai întâi necesară o **viziune** justificată și concretă, bazată pe realități, tradiții, aspirații și nevoi perene.

Pentru Carpații României, **viziunea acceptabilă** este cea de continuitate tradițională prin **munți locuiți de comunități endogene** ale căror exploatații ocupă dispersat teritoriul montan, utilizând intensiv energiile regenerabile – gravitațională, hidroelectrică, eoliană, animală, umană.

Modelul de urmat – în mod selectiv și adaptat este cel alpin (austriac, elvețian, italian, francez) prin care s-a asigurat un grad satisfăcător de populare umană a munților până la altitudini permisibile, cu valorificarea în forme durabile și prin bune practici a resurselor montane regenerabile.

Direcțiile de înaintare sprijinite pe tradițiile selectate și modernizate ale gospodăriei montane familiale, vizează menținerea unei agriculturi ecologice, bazată pe flora furajeră a pajiștilor naturale montane și pe o încărcătură echilibrată cu animale rumegătoare – bovine, ovine, caprine – în armonie perenă și reciproc concesivă cu pădurea montană.

În politica derivată din strategie, se va lua în considerare faptul că foarfeca dintre mica agricultură montană și marea agricultură mecanizată se deschide prin progresul tehnologiilor agricole – fiind nevoie de **politici agrare diferențiate**

care iau în considerare inclusiv realizările culturale ale agriculturii montane, iar cofinanțarea comunitară trebuie să fie mai consistentă.

Strategia – trebuie să răspundă nevoii de **trecere de la economia de subzistență la economia de piață**, nevoii de a se putea continua viața oamenilor în munți, care **nu** permite simplificarea raporturilor sociale și să țină cont de faptul că structura urbanistică **nu** este transferabilă în ruralul montan deoarece nu conservă agricultura care reprezintă „viitorul întregii vieți social-economice din ruralul montan”.

Un principiu de urmat este cel al recunoașterii de către comunități a serviciilor publice ale gospodăriei(fermei) montane care nu pot fi plătite pe piață, prin plăți compensatorii.

Introducerea/mărirea subvențiilor pentru investiții în agricultura montană, utilizarea primelor prin plăți directe pe cap de animal – întrucât prin reducerea creșterii animalelor se distruge și baza pentru turism, cu pagube cauzate întregii economii, sunt aspecte de luat în considerare.

Strategia și prevederile unei Legi a Muntelui derivată din aceasta – își vor propune stabilirea unei legături intrinseci între dezvoltarea economică și protecția mediului, cu atenție specială pentru turism și oferirea unui cadru complet pentru integrarea a diferite politici sectoriale, cu preocupări principale pentru crearea solidarității naționale în vederea compensării handicapurilor naturale și luarea în considerare a trăsăturilor montane specifice.

Între **OBIECTIVELE** strategiei care se conturează de la început, se regăsesc:

- **Recunoașterea** explicită a zonei montane și a specificului acesteia, cu crearea responsabilității sociale pentru destinul zonei montane;
- **Consolidarea**, dezvoltarea durabilă și prosperitatea gospodăriei/fermei familiale montane – prin agricultură, produse de calitate și pluriactivitate;
- **Conservarea și ameliorarea bunurilor agricole**, în special a florei furajere din pajiștile naturale și a raselor de bovine, ovine, cabaline – „de tip montan”; menținerea și modernizarea activităților agricole specifice, de bază;
- **Exercitarea rolului reglator al statului** pentru protejarea producătorilor agricoli montani prin măsuri de prevenire a acțiunilor spoliatoare și a unui climat de concurență loială, în baza calității produselor montane și prin crearea și sprijinirea sistemului asociativ-cooperatist;
- **Asigurarea calității vieții** populației rurale montane prin crearea sau modernizarea infrastructurilor și echipamentelor, crearea de noi locuri de muncă și surse de venit în turism, industrii nepoluante, servicii ș.a., combaterea sărăciei și exodului tineretului agricol;
- **Protejarea mediului montan** prin conservarea pădurii și asigurarea echilibrului agrosilvic;

- **Dezvoltarea turismului montan**, în mod special a **agroturismului** și a industriilor mici și mijlocii, nepoluante, bazate pe resurse locale;
- **Instituirea unui sistem educațional** adaptat specificității ruralului montan – la nivel școlar și pentru instruirea continuă a adulților, prioritar a tinerilor producători agricoli;
- **Protecția, conservarea și refacerea patrimoniului natural** al zonelor de interes științific și a patrimoniului cultural – istoric;
- **Crearea/ameliorarea cadrului instituțional guvernamental și neguvernamental**, organizatoric și legislativ specializat pentru zonele montane.

Pentru punerea în funcțiune a unei Strategii de dezvoltare montană durabilă, oficializată, devin necesare instrumente și mijloace între care:

- **Delimitarea** oficială a zonei montane, aliniată la criteriile stabilite de Comisia Europeană (obiectiv materializat);
- O Lege a Muntelui ca suport legal pentru punerea în operă a Strategiei (prin amendarea Legii Muntelui/2004);
- Un **Program** de dezvoltare multisectorială durabilă a zonei montane cu accent pe agrorural, mediu și educație, adaptat specificității montane și eșalonat pe etape multianuale, cu asigurarea finanțărilor și continuității;
- Un **mecanism eficient de încurajare** și de stimulare a sentimentului de siguranță socială de stabilitate și șansă pentru generațiile tinere de producători agricoli montani, ca prioritate, concretizat prin **facilități fiscale** și **subvenții compensatorii**;
- O **instituție guvernamentală** – ca Agenția Națională a Zonei Montane – înzestrată cu mijloace și autoritate și cu o bază piramidală profesională suficientă prin care să se asigure consultanță calificată, elaborarea proiectelor de dezvoltare și formarea continuă a tinerilor agricultori montani;
- Un **Fond Național de susținere a muntelui**, după experiența europeană, prin care să se accelereze dezvoltarea prin proiecte locale.
- **Organizații profesionale puternice de agricultori de munte** prin care să se ofere servicii concrete, să se creeze un sistem asociativ – cooperatist capabil să realizeze mărci locale de calitate și să reprezinte alternativa pentru crearea unei concurențe loiale cu sistemul capitalist excesiv de tip monopolist;
- O **societate civilă** „pro-munte” organizată neguvernamental care să militeze permanent în favoarea politicilor montane și să contribuie, în parteneriat cu guvernul la acte de creație durabilă în montan.

În ultima analiză în cauză nu se află doar economia montană ci **un act de cultură montană** asimilabil altor culturi montane europene, iar în fața provocărilor globalizării și mutațiilor climatice și demografice ale secolului XXI, **vor putea rezista doar acele culturi care se vor organiza eficient.**

Societatea românească are șansa de a urma exemplul țărilor cu munți din Uniunea Europeană prin recunoașterea rolului agricultorilor de munte ca furnizori de servicii neremunerate: gardieni de mediu, amelioratori de peisagii, conservatori ai tezaurului cultural, furnizori de sănătate pentru cetățeni. Trebuie înțeles faptul că **gospodăria montană nu poate fi rentabilizată doar după criterii de producție**, ca la câmpie, din cauza factorilor limitativi legați de stări naturale iar importanța unor economii rurale montane sănătoase depășește cu mult rațiunile strict economice.

- Carpații României – aflați la o răscruce a istoriei lor, au nevoie astăzi, mai mult ca oricând, de solidaritatea membrilor noii familii a Uniunii Europene din care România face acum parte integrantă, pentru salvarea și punerea în valoare perenă a marilor lor resurse, în interesul tuturor. O colaborare fertilă, schimb de informații utile și de experiență cu mediile academice, științifice, din țările cu munți din Uniunea Europeană ne va putea fi deosebit de folositoare pentru procesul elaborării studiului și al construirii unei strategii cât mai realiste.
- Muntele fiind o zonă de interferență a unor preocupări majore din domeniile agrozootehnice, silvice, turistice, industriale și de confluență a preocupărilor social-culturale, educaționale și de sănătate – comunitatea științifică trebuie să se implice pentru finalizarea obiectivelor dezvoltării durabile. La o astfel de cercetare complexă sunt invitate să participe și să contribuie institute și centre de cercetare, structuri universitare, acoperitoare pentru aspectele economice, sociale și culturale din Carpații României cu multiple diferențieri locale care se cer cercetate și cunoscute pentru o justă planificare a viitorului.

Muntele românesc, cu bogăția resurselor sale și minunații săi oameni demni ne oferă poate o ultimă șansă de a ne integra în Uniunea Europeană fără a ne abandona identitatea, cu afirmarea aspirațiilor fără mândrii artificiale, ca prezență utilă și necesară într-o Europă reunită prin idealuri comune.



Bibliografie selectivă

- Alecu, Nicolae – *Alocuțiune* – Seminarul național al Forumului Montan din România – 2006, București;
- Bogdan, T. Alexandru; Paraschivescu, Th. Marcel; Străteanu, Amalia-Gianina – „Tradiții, actualități și perspective în dezvoltarea durabilă a zonei montane prin practicarea zootehniei moderne”(Seminarul național al FMR, 2005, Sibiu);
- Bogdan, T. Alexandru – „Impacturi antropice montane generate prin activitățile tehnico-științifice și instructiv-educative, necesare pentru dezvoltarea durabilă a comunităților montane din România, integrată în Uniunea Europeană”(Seminarul național al FMR – 2006, București);
- Bojor, Ovidiu – „Dezvoltarea zonelor rurale din Munții Apuseni. Cazul **Roșia Montana** și protejarea mediului montan” (Seminarul național al FMR – 2006, București);
- Borghi, Enrico – „Rolul comunităților locale în dezvoltarea durabilă a muntelui și importanța formării profesionale” (Seminarul național al FMR, 2005, Sibiu);
- Bucur, Corneliu – „Identitatea culturală – supremul obiectiv al României în perspectiva integrării europene” (Seminarul național al FMR, 2005, Sibiu);
- Bucur, Corneliu – „Rolul strategic fundamental al zonelor montane din România în făurirea și dezvoltarea civilizației populare românești și în definirea identității noastre naționale” (Seminarul național al FMR – 2006, București);
- Bucur, Corneliu – „Tratat privind istoria civilizației populare românești: cu privire specială asupra civilizației tehnice populare”;
- Crăciun Avram – „Reorganizarea administrației, dotarea și echiparea teritorială – factori de echilibru pentru dezvoltarea zonelor de munte” (Seminarul național al FMR, 2005, Sibiu);
- Crăciun Avram – „Politica europeană de finanțare regională; Factori de echilibru și salvare pentru dezvoltarea durabilă a zonelor montane din România” (Seminarul național al FMR – 2006, București);
- Drăghici, Emil – „Muntele – Străbunul dar și bunul nostru-n viitor” (Seminarul național al FMR, 2005, Sibiu);
- Faoro, Beniamino – „Guvernarea bună a muntelui pentru guvernarea mai bună a României” (Seminarul național al FMR, 2005, Sibiu);
- Faoro, Beniamino – „Arealul carpatic românesc în contextul integrării europene” (Seminarul național al FMR – 2006, București);

-
- McGuire, Douglas – Declarația Secretariatului Parteneriatului Montan – FAO, Roma (Mesaj pentru Seminarul național al FMR, 2006, București);
- Gâțan, Dănuț – „Formarea profesională a tinerilor agricultori de munte – componentă de dezvoltare durabilă în Carpații României” (Seminarul național al FMR, 2005, Sibiu);
- Gâțan, Dănuț – „Cu Euromontana – spre o nouă politică de cooperare a zonelor de munte” (Seminarul național al FMR – 2006, București);
- Giurcăreanu, Claudiu – „Populația și așezările din Carpații României”, Editura Științifică și Enciclopedică, 1988, București;
- Hanganu, Horațiu – „Comunități locale în Parcul Național Piatra Craiului” (Seminarul național al FMR, 2005, Sibiu);
- Hera, Cristian – Mesajul președintelui Academiei de Științe Agricole și Silvicultură „Gheorghe Ionescu Șisești (Seminarul național al FMR – 2006, București);
- Ionașcu, Gheorghe – „Valoarea mediului montan românesc” (Seminarul național al FMR, 2005, Sibiu);
- Ionașcu, Gheorghe – „Macroprogram – pentru dezvoltarea montană integrată” (Seminarul național al FMR – 2006, București);
- Jeleu, Ioan – „Carpații României-componentă a dezvoltării durabile (”Carpații României”, în Anul Internațional al Muntelui-2002), Edit. Alexandru Bogza-Câmpulung Moldovenesc;
- Juravle, Vasile – „Contribuții ale inginerului agronom la formarea profesională prin universitatea populară țărănească montană-și centrul zonal rural montan de educație permanentă” (Seminarul național al FMR, 2005, Sibiu);
- Martonne, Emile – „Vieața păstoriească din Carpații Români” – publicată în *Convorbiri literare*, 1912, XLVI;
- Marușca, Teodor – „Activități pastorale în Carpații României. Studiu de caz – Parcul Național Bucegi” (Seminarul național al FMR, 2005, Sibiu);
- Marușca, Teodor – „Evaluare, pierderi și calcul estimativ al plăților compensatorii pentru pajiștile naturale montane după respectarea regimului de agromediu” (Seminarul național al FMR – 2006, București);
- Opriș, Ioan – „Peisajul cultural montan din România în context integrator” (Seminarul național al FMR – 2006, București);
- Pogan, Gheorghe – „Dezvoltarea durabilă a zonei montane din România” (Seminarul național al FMR 2005, Sibiu, 2006, București);
- Rusu, Mariana – „Cercetarea montanologică românească și sensurile sale de evoluție” (Seminarul național al FMR, 2005, Sibiu);
- Rusu, Mariana – „Valorificarea resurselor zonei montane prin tehnologii nepoluante” (Seminarul național al FMR – 2006, București);

- Rey, Radu – „Civilizație montană” – Editura Științifică și Enciclopedică, București, 1985
- Rey, Radu – „Formarea dezvoltării calității în regiunile montane ale PECO. Versiunea unei dezvoltări montane integrate. Rolul agroturismului. (*Carpații României* – volum editat cu ocazia Summit-ului pentru mediu și dezvoltare durabilă în regiunea Carpaților și a Dunării – București, 2001);
- Rey, Radu – „Muntele românesc – în constelația montană europeană. Dezvoltarea montană durabilă prin organizare specifică și bun management” (*Carpații României în Anul Internațional al Muntelui* – volum editat în cadrul programului UNESCO, 2002, editura Alexandru Bogza, Câmpulung Moldovenesc);
- Rey, Radu – „Elemente fundamentale specifice muntelui, motivații și responsabilități instituționale și politice, majore. Urgențe pentru salvagardarea economiei agricole montane și depopulării Carpaților României, în context strategic. O „viziune” pentru protecție și dezvoltare durabilă, în Carpații României, în context european și mondial” (Seminarul național al FMR, 2005, Sibiu);
- Rey, Radu – „Starea de criză din agricultura montană românească și drumul spre Uniunea Europeană”, rev. *Albina românească*, Ian.-Feb. 2005;
- „Politica montană a României – în perspectiva integrării în U.E. și post-integrare, o mare oportunitate economică”, rev. *Albina românească*, mai – iunie, 2005;
- Rey, Radu – „Integrarea europeană, politica de coeziune și muntele. Schimbarea atitudinii guvernelor României – prin dezvoltarea/crearea de instituții specifice, parteneriate și prin atribuirea de mijloace distincte-o cerință imperioasă”;
- Rey, Radu – „Muntele românesc și consecințele unor interpretări simpliste ale ecologiei”;
- Rey, Radu – „Educație pentru specificul agroruralului montan. Școala profesională agro-montană și educație continuă a tinerilor producători agricoli montani. Un parteneriat fructuos: Forumul Montan din România – Ministerul Educației și Cercetării”;
- Rey, Radu – „Contextul european și starea de criză din agricultura și ruralul montan românesc”. Din volumul *Lumea rurală – astăzi și mâine* – coord. acad. Cristian Hera, Editura Academiei Române, București, 2006;
- Silvaș, Emil – „Ierarhii montane originale. Mari întrebări. Suveranitatea alimentară/OMC” (Seminarul național al FMR, 2005, Sibiu);

-
- Silvaș, Emil – „Modernizarea, extremă urgență pentru zona montană. Muntele-ca bun comun și șansă” (Seminarul național al FMR – 2006, București);
- Simion, Eugen – „Satul românesc nu mai poate exista în afara istoriei”. Din monografia *Lumea rurală – astăzi și mâine* – coord. acad. Cristian Hera, Edit. Academiei Române, București, 2006;
- Șandru, Ion – „Rolul pasurilor și trecătorilor carpatine în mobilitatea populației”, Anuarul universitar Al. Cuza, XX: Geografie, Iași
- Ștef, Tiberiu – „Raport privind proiectul: **Produsul montan de calitate(Quality mountain product/QMP)**” (Seminarul național al FMR, 2005, Sibiu)
- Ștef, Tiberiu – „Un experiment de succes: Centrul de instruire în agricultură AGROM-RO, Mureș” (Seminarul național al FMR – 2006, București)
- Tabără, Valeriu – „Zona montană – bază de dezvoltare economică și de identitate pentru România” (Seminarul național al FMR, 2005, Sibiu);
- Țenț, Sergiu – „Comuna Ghelari-Sat Ghelari, trecut, prezent și viitor. Studiu de caz al unui sat situat în zona montană, afectat de activități macroindustriale (minerit) aflat la cumpăna unui nou început” (Seminarul național al FMR, 2005, ICDM-Sibiu);
- Ungureanu, Dănuț – „Demararea și dezvoltarea activităților agroturistice la nivelul localităților rurale montane” (Seminarul național al FMR, 2005, Sibiu);
- Ungureanu, Dănuț – „Contribuția agroturismului și a turismului rural la dezvoltarea durabilă a zonelor montane din România” (Seminarul național al FMR – 2006, București);
- Raportul Conferinței Națiunilor Unite cu privire la mediul înconjurător și dezvoltare – Iunie, 1992;
- Lucrările Conferinței naționale privind dezvoltarea zonei montane – Academia Română, 1997;
- Raportul Institutului de Cercetări Alpine Europene/ICALPE, Parlamentul European, Iulie, 1998;
- Lucrările Conferinței internaționale a Euromontana (Trento, Italia), Martie, 2000;
- Lucrările Conferinței internaționale „Politici montane în Europa”, București, WTC – Septembrie, 2001;
- Lucrările „Conferinței pentru dezvoltarea durabilă a țărilor carpato-dunărene” – București, 2001;
- Lucrările Simpozionului Montan Mondial de la Interlaken, Elveția – 200;1

- Declarația de la Cusco a Workshop-ului Internațional pe tema mediilor montane – Peru, 2001;
- Raportul „Vârfului mondial pentru dezvoltare durabilă” – Johannesburg, 2002;
- Rezoluția Adunării Generale a ONU cu privire la Anul Internațional al Muntelui – 2002;
- Lucrările Simpozionului național „Dezvoltarea montană durabilă” – Vatra Dornei, aug. 2002;
- Lucrările Seminarului „Evaluarea sărăciei regionale și oportunități strategice” – FIDA, București – dec. 2002;
- Lucrările reuniunii Asociației Mondiale a Populațiilor Montane, Quito – Ecuador, sept. 2002
- Declarația de la Johannesburg privind dezvoltarea durabilă, 2002;
- AGENDA 21, Cap. XIII – „Dezvoltarea montană durabilă”
- Declarația Anului Internațional al Muntelui – 2002 a Adunării Generale a Națiunilor Unite;
- Declarația de la Tokyo/Japonia pentru Anul Internațional al Muntelui – 2002;
- Declarația montană de la Katmandu, Nepal – 2002;
- Declarația de la Adelboden a Conferinței internaționale pe tema: **Agricultura Durabile și Dezvoltării Rurale** a zonelor montane – 2002;
- Declarația întrunirii de la Thimphu pentru sărbătorirea femeii montane – Butan, 2002;
- Recomandările Conferinței la nivel înalt din Asia, Africa, America și Europa – 2002;
- Lucrările Conferinței pentru dezvoltarea durabilă a zonelor montane „Politica montană de tranziție și mondializarea” – Consiliul Europei/ Adunarea Parlamentară, Cavalesse – Italia/Iunie, 2003;
- Lucrările reuniunii „punctelor focale” pentru Anul Internațional al Muntelui din Europa, Asia și America de Sud – Chambéry – Franța/Iunie, 2003;
- „Legea Muntelui”, nr. 347/2004;
- Strategia dezvoltării durabile a zonei montane (H.G. – 1779/2004);
- Lucrările Parteneriatului Montan Internațional/FAO – Peru, 2004;
- Lucrările Conferinței europene „Politica montană și extinderea UE – Alpbach, Tirol/Austria – martie, 2004;
- Lucrările Simpozionului „Promovarea unor tehnologii agricole durabile în scopul consolidării exploataților agricole montane”, ICDM – Cristian, Sibiu – 16 dec., 2005;
- Lucrările Seminarului național al Forumului Montan din România „Contribuția comunităților locale pentru protecția și dezvoltarea durabilă a

-
- zonelor montane și rolul instruirii profesionale specifice” ICDM – Cristian, Sibiu – 17 dec., 2005
- “Carta europeană a produselor montane de calitate” – 2005;
- Lucrările Consfățuirii naționale a intelectualilor de la sate – Bușteni, septembrie, 2005;
- Lucrările Seminarului Comisiei Naționale a României pentru UNESCO/Deceniul Educației pentru Dezvoltare Durabilă (EDD) cu tema: „Educație pentru dezvoltare durabilă în ruralul montan” – CEFIDEC, Vatra Dornei – septembrie, 2005;
- “Platforma montană” – Bishkek, 2005;
- Lucrările Seminarului Forumului Montan din România, consacrat „Zilei Internaționale a Muntelui” – 11 Dec. 2006 (USAMV – București): „Integrarea europeană a comunităților montane din România și alternative pentru dezvoltarea durabilă. Rolul cercetării științifice și al educației în procesul evolutiv economic și cultural al satului montan”;
- Rezoluția Forumului Montan din România – 2006;
- Rezoluția – „Apel al Forumului Montan din România” – 2007;
- Volumul lucrărilor Seminarului național al FMR, 2006, București.



**INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE**

PROBLEME ECONOMICE NR. 267-268/2007



**CENTRUL DE INFORMARE
ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREȘTI**

ACADEMIA ROMANĂ
INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE
CENTRUL ROMÂN DE ECONOMIE COMPARATĂ ȘI CONSENS

ECONOMIA ARTEI (I)
- concepte, principii, metode de cercetare -

Maria MOLDOVEANU

Centrul de Informare și Documentare Economică
București, 2007

CUPRINS

Capitolul 1 ARTA – NOȚIUNE DESCHISĂ	143
Capitolul 2 DEFINIREA ARTIȘTILOR. CATEGORII OCUPAȚIONALE ÎN DOMENIUL ARTEI	155
“Furnizarea de talent în exces”	163
Capitolul 3 BENEFICII SOCIALE ALE ARTEI	169
Capitolul 4 IMPACTUL ECONOMIC AL BUNURILOR ȘI AL ACTIVITĂȚILOR ARTISTICE	175
Bibliografie	180

Capitolul 1

ARTA – NOȚIUNE DESCHISĂ

Provenind din latinescul “ars” – termen ce desemna **priceperea**, **iscusința** de a sculpta un monument, de a ridica o casă, de a lucra un veșmânt, un obiect din ceramică etc., dar și **știința** de a comanda o armată (arta strategului), de a convinge ascultătorii (arta oratorului) ș.a., noțiunea de artă și-a păstrat până la începuturile erei moderne aceste semnificații (23, p. 56-57). În acest sens, priceperea nu însemna numai inspirație sau dexteritate (înnăscută), ci și **cunoașterea** unor reguli/prescripții specifice domeniilor artei – atât ale artelor frumoase (e.g., sculptura), cât și ale artelor aplicate (e.g., arhitectura, arta ceramicii, arta negocierii).

Chiar și după Renaștere s-a menținut tendința de a defini arta ca **pricepere de a produce o operă**, aplicând cunoștințe și mijloace specifice. În *Larousse*, de pildă, este redată accepțiunea antică a noțiunii: “application de la connaissance raisonnée et des moyens spéciaux à la réalisation d’une conception”. În același timp, s-au formulat și definiții care înțeleg arta ca **operă** în diversele ei variante, forme, specii – pictură, muzică, dans, film etc.

Unii autori pun controversele legate de definirea artei pe seama “limbajului insuficient reglementat”: “...avem noțiunea artei, scria W. Tatarkiewicz, și totuși nu putem defini arta”. Mai mult decât atât, la mijlocul secolului al XX-lea, “s-a născut opinia că definirea artei nu e doar dificilă, ci în genere nu e posibilă” (22, p. 79).

René Berger explică dificultatea de a folosi această noțiune prin faptul că, în zilele noastre, prin artă “încetăm de a mai vedea”, de a mai înțelege toți aceleași lucruri.

Produsele artei au devenit multidimensionale, ceea ce determină, în viziunea unor autori (e.g., Percy William Bridgman), proliferarea accepțiunilor specifice noțiunii, inclusiv o anume imprecizie a ei.

Dar nu numai **arta** este o noțiune imprecisă, ci există multe alte noțiuni ce nu pot fi definite (e.g., noțiunile de **frumos**, **creație**, **valoare**), **fără a omite trăsături și/sau dimensiuni importante**. Ele sunt denumite “noțiuni deschise”.

În viziunea lui M. Weitz, arta este o “noțiune deschisă”. În lucrarea *The Role of Theory in Aesthetics*, esteticianul american scria: “Este imposibil să se fixeze proprietățile absolute și universal valabile ale artei – de aceea teoria ei e nu numai dificilă sub raport factic, dar și imposibilă logic vorbind”.

Deoarece nu are criterii sau legi aplicabile la toate operele de artă, Weitz considera că definirea acestei noțiuni nu este realmente necesară. Dar nici nu se poate renunța la **căutarea unei definiții**, doar pentru că în diverse curente, stiluri sau perioade istorice operele de artă au avut forme diverse și au îndeplinit diverse funcții.

Niciuna dintre funcțiile artei nu poate fi tăgăduită, dar, în același timp, arta nu se poate reduce numai la una dintre ele.

Arta reprezintă lucruri existente, dar și lucruri care nu există încă, arta exprimă lumea lăuntrică a creatorului, dar îi stimulează și pe receptori – îi emoționează, îi zguduie, le produce satisfacții, le îmbogățește existența. Sunt “funcții indiscutabile” ale artei care explică opțiunile unor autori pentru **definițiile alternative**.

În esență, arta este **o activitate** de elaborare a unor **opere** ce se disting de alte creații umane printr-o serie de **trăsături definitorii**.

- **Arta redă/imită realitatea.** De la Socrate la Leonardo da Vinci, s-a considerat că arta înfățișează “cu cea mai mare exactitate obiectul reprezentat” (15, p. 411). Termenul “imitație”, în accepțiunea sa cea mai utilizată, nu corespunde însă unor arte cum sunt: muzica, pictura abstractă, arhitectura etc.; de aceea definiția de mai sus este considerată limitativă.
- După alte opinii, **arta exprimă atitudinea artistului.** Trăsătura ei caracteristică este **expresivitatea**. Adepții acestei definiții – esteticieni, psihologi, artiști plastici (e.g., abstracționiștii) - au fost contestați pentru unilateralitatea viziunii lor: “expresia” poate caracteriza anumite opere, anumite curente, dar nu toate produsele artei. Pentru alți teoreticieni, “menirea artei nu este expresia ei, ci impresia”, capacitatea de a produce sentimente puternice, de a simți trăiri unice, zguduitoare uneori. Nici această definiție însă nu corespunde artei în ansamblul ei, ci numai unor genuri/lucrări incluse în arta de avangardă. Studiile de istoria artei prezintă drumul lung și sinuos parcurs de această noțiune – înțeleasă în clasicism ca **imitație**, în romantism ca **expresie** și tot ca **expresie** în postmodernism, unde este apreciată ca “excesiv de expresivă” – expresie a temperamentului nonconformist al artiștilor.
- În epoca modernă, **arta este mai mult decât expresie**, mai mult decât redarea/remodelarea realității. “Arta nu este o simplă reproducere a naturii, nici a naturii umane” (T. Vianu), **arta este creație**, ceea ce presupune noutate, un nivel superior al elaborării, forța “de a dăruia ceva de la sine, din sine” (i.e. de a crea opere originale). În acest sens, artistul german Joseph Beuys aprecia că procesul creației îți impune să dai la o parte toate tentațiile care te acaparează, “să te dai la o parte pe tine însuși pentru a crea ceva nou din tine” (10, p. 25). Dar nu e suficient ca artistul să creeze pur și simplu ceva, ci trebuie să cerceteze, să analizeze *dacă acest ceva este de calitate, dacă are într-adevăr valoare*. Rezultatul creației trebuie supus opiniei semenilor, a exegeților, pentru că tot ce creează artiștii “trebuie să stea în lume”, după cum se exprima J. Beuys, să existe certitudinea valorii și autenticității creației. Numai în aceste condiții opera de artă poate fi adăugită, îmbunătățită, potențată.

Creația este o noțiune prezentă în mod explicit sau implicit în majoritatea definițiilor artei. Tezele care susțin că arta înseamnă numai creație sau creație și producție în același timp generează numeroase dispute.

Pentru unii teoreticieni (e.g., R. Morris, A. Moles, J. Leymarie), contează exclusiv actul creației, nu și produsele artei – proiectul unei opere, nu și operele realizate (e.g., schița unei sculpturi, nu și sculptura ca atare). După R. Morris, putem trăi senzația operei fără a fi în prezența ei, fără ca ea să existe, considerând, ca și St.I. Witkiewicz, că și fără opera de artă “omenirea poate fi perfect fericită”.

La polul opus se află cei care susțin că “proiectul singur, nerealizat, nu e artă”, că trăirile și reprezentările estetice au sens în măsura în care se materializează și dăinuie în diverse produse ale artiștilor. În aceste dispute teoretice s-au implicat și autorii care au declarat că ar prefera să nu mai existe noțiunea de artă, prefigurând astfel sfârșitul ei, “și când se pierde noțiunea, piere însuși obiectul”, scria Jean Dubuffet, autorul celebrei expoziții de “artă brută”, exponentul unor generații de artiști care descoperiseră potențialul expresiv al artei primitive. În contrast cu asemenea previziuni, W. Tatarkiewicz preciza că “arta nu există doar acolo unde se află numele ei” (22, p. 94), că și în lipsa noțiunii de artă (instituționalizată) oamenii nu ar înceta să cante, să picteze, să cioplească chipuri de lemn, să-și exprime sentimentele prin diverse simboluri artistice. Artă este atât de legată de ideea creației - și, implicit, de dimensiunea ei divină – încât o seamă de gânditori, dintre care îl amintim pe scriitorul englez S.T. Coleridge, apreciau că “arta este repetarea actului creației”.

Artă creează frumosul sau tinde să-l realizeze. Este o definiție ce pune în evidență menirea artei și, de asemenea, una dintre principalele ei trăsături. Și această definiție este limitativă din cel puțin două considerente. Mai întâi, pentru faptul că artă cuprinde creații/opere ce nu sunt neapărat “frumoase” în sensul tradițional al termenului, mai ales că **idealul de frumusețe** diferă de la epocă la epocă, de la cultură la cultură. După cum scria Herbert Read, o Madonă bizantină și un idol al băștinașilor de pe Coasta de Fildeș, deși nu se subsumează aceleiași semnificații a frumosului, pot fi receptate și considerate opere de artă (19, p. 30). În al doilea rând, nu orice creație umană armonioasă și echilibrată – “frumos e ceea ce e armonios și proporționat” (22, p. 73) - care produce încântarea receptorilor poate fi definită ca artă. Frumosul este un termen de referință al artei, așa cum sunt și armonia, cultura, valoarea, perfecțiunea, realitatea, creația ș.a. **Armonia** “se naște din justa stabilire a proporțiilor” (H. Read). Proporțiile geometrice cunoscute sub numele de “secțiunea de aur” se regăsesc atât în natură, cât și în artă sau chiar în alte lucruri create de mâna omului. Începând cu secolul al XVI-lea, cele trei părți ale secțiunii de aur au beneficiat de o reputație mistică, fiind comparate cu Sfânta Treime (19, p. 33).

În esență, formula secțiunii este următoarea: o linie dreaptă este împărțită astfel încât raportul dintre porțiunea mai scurtă și porțiunea mai lungă să fie egal

cu raportul dintre porțiunea mai lungă și întreg, respectiv: 5/8, 8/13, 13/21 etc. Cercetătorii au întâlnit aceste proporții și la catedralele gotice (e.g., raportul dintre coloană și arcadă, cel dintre turlă și cruce etc.), și în picturile lui Piero della Francesca, dar și la Piramidele egiptene. Herbert Read observă că “fiecare piesă a unei viori bine construite se supune aceleiași legi”. Prin urmare, **armonia** rezultată din respectarea proporțiilor consacrate determină **frumusețea** lucrurilor, dar nu le asigură și statutul de artă.

Definirea artei prin raportare la noțiunea de **cultură** implică poziționarea ei ca subsistem al sectorului cultural. În modelul conceput de Dick Stanley, creațiile și activitățile artistice domină celelalte componente, regăsindu-se și în zone relativ distincte.

Modelul general al sectorului cultural, din punctul de vedere al producției de bunuri simbolice și al activităților culturale, cuprinde:

- cărți și reviste (v. cărți și reviste de artă);
- filme;
- emisiuni de radio și tv (emisiuni dedicate artei);
- noile media;
- spectacole (muzicale, de teatru etc.);
- arte vizuale;
- arte aplicate/meșteșuguri;
- arhitectură;
- fotografie (v. fotografii artistice);
- design;
- publicitate (v. ilustrațiile);
- festivaluri (v. de artă);
- educație culturală;
- patrimoniu și conservare;
- biblioteci (v. secții de artă).

Obs. În lumina accepțiunilor tradiționale ale artei, domeniile subliniate sau anumite componente ale lor includ lucrări și servicii de artă.

Definirea sectorului **din punct de vedere funcțional** evidențiază activitățile creative, economice și sociale care susțin fluxul cultural, anume: creația – elaboarea/producția – distribuirea/difuzarea – receptarea/consumul – beneficiile sociale și efectele economice.

Funcțiile creative în cadrul sistemului sunt îndeplinite de: compozitori, pictori, sculptori, autori de cărți, scenarii, articole ș.a., realizatori de emisiuni radio-tv, arhitecți, regizori, fotografi, cantautori - de toți cei care elaborează ideea creativă (conceptul) ce stă la baza unui produs cultural.

Materializarea ideilor creative presupune anumite **activități** (e.g., punerea în scenă a unei piese de teatru), dar și **processe industriale** (e.g., tipărirea

cărților și a revistelor de artă, înregistrarea sunetului, producția de casete, CD-uri, producția de filme etc.).

Aceste produse ajung la publicul-țintă prin intermediul unor **canale de difuzare** (e.g., cinematografe, teatre, internet, galerii de artă etc.) și al unor **agenți de piață** (e.g., muzeografi, impresari, organizatori de spectacole, galeriști, vânzători de presă etc.) a căror competență se reflectă atât la nivelul efectelor economice, cât și în reacția consumatorilor (i.e. în feedbackul sectorului cultural).

Galeriile de artă

- studiu de caz -

“Întreprinderea artistică” este, în concepția lui René Berger, noțiunea care desemnează cel mai bine interacțiunea dintre creație, prezentare și difuzare/vânzare a artei.

Spre deosebire de muzee, care, pe lângă conservare, organizează numeroase expoziții de prezentare a operelor de artă și contribuie la circulația lor internațională, prin intermediul turneeelor pe care le întreprind, galeriile de artă au o dimensiune comercială mai accentuată (1, p. 50-51).

Berger le-a clasificat în trei mari categorii:

- “galerii de vânzare” de lucrări clasice și moderne;
- “galerii-garaj” (Reymondel Moulin) ale căror proprietari, adesea speculanți, le închiriază artiștilor pentru a-și expune creațiile;
- “galerii-pilot”, care urmăresc să atragă colecționari și critici de artă, susținând, mai ales, “arta-în-curs-de-formare”.

Uneori, pentru difuzarea și vânzarea artei, se organizează rețele complexe din care fac parte, pe lângă galerii și tipografii, societăți de transport și societăți de asigurare.

Cu trecerea anilor, gama galeriilor de artă s-a extins foarte mult, incluzând “de la bogatele și impresionantele bazaruri (...) până la un nou gen de galerii suburbane sau semiurbane” (24, p. 18). Exemplul la care s-a oprit Toffler este galeria “Raven” din Detroit, fondată de Herbert Cohen, un fost tipograf, iubitor de artă.

Pentru atragerea publicului, Cohen organiza dezbateri culturale și concerte cu muzică de cameră, servea vizitatorii cu sandvișuri și cafea, prefigurând, într-un anume sens, modelele culturale “underground”.

În spațiul insolit al lui Cohen, micii colecționari cumpărau lucrări de pictură și de sculptură la prețuri modice, ca și cei care frecventau “galeria” comerciantului de autoturisme Buick, tot din Detroit. Acesta considera ca fiind un punct de atracție pentru cumpărătorii de mașini picturile, gravurile și litografiile originale expuse în sediul magazinului său.

În țara noastră, motivele vizitării galeriilor de artă se centrează, potrivit sondajului realizat de Marina Colibășanu și Adriana Goleac, pe:

- nevoia de relaxare - 25%;

- achiziționarea unei opere plastice - 40%;
- din curiozitate pentru noutăți - 35%.

Trebuie precizat faptul că numărul total al celor care vizitează expoziții de artă, muzee și galerii este destul de redus.

Potrivit unei cercetări IMAS, solicitate de Ministerul Culturii, peste 85% dintre subiecți nu vizitaseră timp de trei luni niciunul din spațiile menționate mai sus și numai 2% fuseseră, în medie, de 6-7 ori în expoziții sau galerii.

A. Toffler menționa trei condiții prealabile care îi determină pe oameni să frecventeze galerii de artă: bani, timp liber, educație – opinie confirmată de toate sondajele cu această temă. După cum remarcă publicistul Dan Tudor, coordonatorul proiectului Tudor art.com, care monitorizează vânzările publice de artă în țara noastră, „Marii colecționari, dacă există, preferă anonimatul – atitudine diferită de a colegilor lor din țările dezvoltate. Investitorii cu bani care încep să-și constituie colecțiile personale au nevoie de timp și de asistență din partea experților, a comercianților, a criticilor și a caselor de licitații. „Conform art.com, artiștii contemporani nu au o cotă clară de piață, iar în galeriile capitalei abia dacă vând câteva lucrări pe lună, la prețuri de nu depășesc 3.500 de euro.

După D. Tudor, de vină este și mentalitatea artiștilor, care așteaptă ca alții să se ocupe de promovarea și de vânzarea lucrărilor lor. Ideea lui este confirmată de sculptorul Aurel Vlad, intervievat de A. Goleac și M. Colibășanu: „Noi nu suntem manageri ca să știm să ne vindem lucrările”. Sculptorul în lemn, bronz, piatră, metal ș.a, a cărui expoziție de la Galeria Simeza (8-16 mai 2007) s-a bucurat de aprecierea tuturor vizitatorilor, declara că se așteaptă la mai multă susținere din partea galeriilor de artă, pentru ca tinerii artiști „să nu se mai piardă” din lipsa suportului material.

Cota de piață a generației tinere se manifestă încă modest, apreciază Rona Călin de la Galeria de Artă și Antichități „Hanul cu Tei”, pentru că, la noi, așa cum cred și alți galeriști, „cumpărarea unei opere de artă este încă un hobby”.

Deși colecționarii de artă cumpără mai des și mai mult antichități – bijuterii și obiecte decorative –, totuși, în ultimii ani, a crescut interesul pentru pictura contemporană.

Grație licitațiilor organizate de companiile specializate (e.g., Casa Alis), cifrele de afaceri din vânzarea operelor plastice au crescut semnificativ, ca și cotele de piață ale unor artiști (e.g., Rudolf Schweitzer-Cumpăna, ale cărui opere se vindeau în urmă cu 10 ani la prețuri cuprinse între 300 și 1.700 de euro; în 2005, Casa Alis le-a comercializat cu 3.000-7.000 de euro).

Galeriile din București aparțin Uniunii Artiștilor Plastici sau sunt galerii private. În galeriile Uniunii amenajate în spații închiriate de la Primărie, creatorii de artă își expun anumite opere timp de două săptămâni, la interval de doi ani (numărul artiștilor este de 6.000).

UAP, printr-un serviciu specializat, se ocupă de planificarea expozițiilor individuale și de grup, de comunicatele de presă și, uneori, de fondurile pentru protocol. Artiștii plătesc invitațiile la vernisaje și afișele. Numărul galeriilor UAP s-a diminuat din diverse motive (e.g., spații revendicate de foștii proprietari).

În București, UAP are următoarele galerii: Artis, Simeza, Apollo, Căminul Artei (parter și etaj), Galateea. Pe lângă acestea, au luat ființă și alte spații expoziționale private sau aparținând unor instituții (Art Center, Artexpo, Catacomba, Cercul Militar Național, Clio Antic, Galeria Municipală, Gala Eforie-Atelier, Galeria de Artă Gara de Nord, Obart, Orizont, Galeriile Calderon, H'Art Gallery, Hanul cu Tei).

Circa 45% dintre subiecții investigați de Goleac și Colibășanu consideră că aceste galerii sunt insuficiente, 27% că numărul este satisfăcător, în vreme ce 28% nu se pot pronunța în această privință, întrucât nu dețin informații concludente. Este adevărat că o cincime din gruparea investigată cunoștea la data sondajului (mai 2007) doar una sau două galerii mai importante. Sondajul arată că iubitorii de artă află de expozițiile din aceste galerii: de la prieteni – 38%, din presă – 29%, întâmplător – 23%, din alte surse – 10%.

Solicitați să aprecieze prețurile la care se vând operele de artă, cca 50% le consideră "mari" și "foarte mari", deși specialiștii constată diferențe notabile între sumele oferite pentru opera unui artist la București și prețurile de adjudecare în alte săli de licitații din regiune (e.g., Budapesta, Bratislava). "Mereu au existat perioade grele în viața artiștilor români (...), dar mulți dintre ei reușesc să trăiască din banii pe care îi câștigă cu trudă" – aprecia artista Florica Ionescu, cea ale cărei lucrări expuse în galeriile UAP sunt o explozie de culori și gânduri, cea care "pictează ceea ce simte", pentru care Dumnezeu este în centrul Universului și vede tot ce se petrece în viața noastră.

Modalitățile de consum al produselor culturale sunt diverse; ele constau în: lectură, vizionare, ascultare, audiere, vizitare, contemplare, expunere la emisiuni tv, interpretare de mesaje etc.

Diversă este și tipologia consumatorilor de artă, care include: spectatori, cititori, ascultători, telespectatori, auditori, colecționari, vizitatori (de muzee, expoziții, site-uri, atracții turistice).

Participarea acestor consumatori la funcționarea sectorului cultural/de artă depinde de o multitudine de factori: **economici** (e.g., puterea de cumpărare), **sociali** (sistemul educațional), **contextuali** (dotarea localității cu instituții de cultură), **factori de marketing** (e.g., diversitatea produselor și promovarea lor), ca și de **factori personali**, cum sunt interesele, gusturile, preferințele și experiențele culturale ale indivizilor.

Pentru iubitorii de cultură urbană, "teatrul underground" nu reprezintă numai un experiment, ci și un **brand** al culturii secolului al XXI-lea.

Teatrul underground

- studiu de caz -

Fenomenul "underground" nu are o dată fixă de naștere, dar are o evoluție spectaculoasă și un target bine definit. Avangardismul și accesibilitatea sunt trăsăturile lui dominante.

Arta se consumă pe ziduri, pe asfalt, pe mașini, în metrou, pe ușile barurilor, în cabinele telefonice, pe vitrinele magazinelor, pe geamurile caselor (grafitti) ș.a. Pe lângă desenatori, implică actori, pictori, muzicieni. Artiștii care susțin concerte rock, punk, jazz sau hip-hop nu caută în muzică un mijloc de a se îmbogăți sau de a deveni celebri, ci un prilej de a conștientiza propriile valori și de a le exprima, de a suscita interesul celor din jur.

După unii, "underground" înseamnă combinații de ieri și de azi. Înseamnă afinitatea pentru muzica nedifuzată la radio, pentru literatura ieșită din tipare (...). Nefiind o afacere profitabilă, presupune doar dăruire și multe sacrificii".

Potrivit Oanei Botezatu, jurnalista care a scris cel mai mult despre evenimentele underground, această cultură este, în esența ei, o formă de răzvrătire împotriva unei lumi rigide, a instituțiilor care se opun talentelor avangardiste, deși oamenii au început să se cam plictisească de arta clasică și doresc să întâlnească artiștii în contexte insolite. După Botezatu, arta "de suburbii" și arta clasică sunt complementare. Unii artiști s-au înscris în tendință "de amorul artei", alții pentru a se face remarcați sau pentru a se vinde. Și unii, și ceilalți fac parte din "generația așteptată".

Denigrată de cei care nu o înțeleg, arta "de suburbii" este însă apreciată de către cunoscători. Actorii consacrați ca Maia Morgenstern, Dorina Crișan Rusu, Florin Piersic Jr. ș.a. au coborât de pe scena înaltă a teatrelor pentru a juca alături de tineri, pentru un public la fel de nonconformist ca și spectacolele înseși.

Startul în teatrul neconvențional de după '89 l-a dat clubul de jazz Green Hours din Calea Victoriei 120. În urmă cu 10 ani, actori și studenți la teatru, clienți ai clubului de jazz, au început să susțină diverse scenete în pauzele dintre concerte.

Fenomenul a prins, s-a extins astfel încât, în fiecare zi de luni, se prezenta teatru apoi în alte zile ale săptămânii. În anul 1997, s-a făcut primul spectacol "Acting and Jazz". Treptat, spațiul s-a transformat în scenă, Green Hours fiind unul dintre puținele locuri unde vara, într-o ambianță boemă, se poate asculta muzică și se poate viziona teatru. Totul s-a făcut, după cum relatează patronul clubului, "fără strategii, fără anticipări pe termen lung". În prezent este singurul teatru underground care are stagiune permanentă, deși nu are destule venituri pentru a-și face o strategie financiară sigură. Green Hours Jazz are acum trei niveluri: unul sub pământ, cum spune și definiția, altul la parter, în aer liber, iar cel de al treilea la etaj – ceea ce denotă că "underground" nu se referă la un loc anume, ci la o stare de spirit.

Între timp s-au prezentat peste 1.200 de spectacole, au fost susținute concerte și trupe artistice, s-au înregistrat zece CD-uri. Actorii cei mai cunoscuți sunt: Ana Mărgineanu, Andreea Bibiri, Florin Piersic Jr., Emilian Pârvu ș.a. Ceea ce și-au propus au reușit cu prisosință:

- tematică fără limite și fără restricții și piese cu subiecte din actualitatea cea mai stringentă;
- locație neconvențională și renunțare la orice fel de etichetă;
- interactivitate și empatie deplină, așa încât clienții clubului se consideră coparticipanți la acest proiect.

Recompensele nu s-au lăsat așteptate. În 2003, Piersic Jr. a câștigat premiul UNITER pentru “Cel mai bun actor” și, tot în 2003, Teatrul Luni a primit premiul de “Creație în teatrul independent” din partea Ministerului Culturii. În anul 2004, a luat marele premiu la Festivalul ESB Dublin Fringe, iar în 2005 – premiul de excelență la cea de-a XIII-a ediție a Galei Premiilor UNITER și, tot în 2005, ca invitat special la Dublin, Teatrul Luni a primit premiul “Best Play”.

Între reprezentațiile recente susținute de acest colectiv, s-au remarcat “Sector S” și “Stă să plouă”. Într-un cuvânt, clienții au devenit dependenți de artă, iar actorii au demonstrat că marea artă se poate realiza la același nivel de performanță și pe scene neconvenționale.

Exemplul trupei de la Green Hours a fost urmat și de altele. Trupa Deko, compusă din câțiva tineri actori de la Teatrul Național din București, susține în fiecare week-end diverse spectacole în cafeneaua bucureșteană Café Deko. Scena este improvizată din mesele barului. Audiența, extrem de pestriță, alcătuită din peste 150 de clienți, participă direct la reprezentații. Cineva din public pronunță la întâmplare un cuvânt, iar actorii improvizează, plecând de la el, diverse scenete.

Se creează piese ad-hoc, iar clienții se distrează și participă direct la spectacole de stand up comedy.

Însă exemplul cel mai spectaculos, după Green Hours, îl reprezintă Teatrul Arca din Clubul La Scena.

Într-o casă destul de veche din Calea Călărașilor 55, trupa, constituită din actori consacrați și debutanți, organizează diverse spectacole într-un decor cu totul inedit. În cele șase încăperi mobilate în stiluri diferite (e.g., glamour hollywoodian), cu decorațiuni sugestive, concepute după o scenografie ingenioasă, se prezintă recitaluri, monoloage, adaptări pentru un număr redus de personaje – multe din dramaturgia suedeză contemporană.

Mult teatru și multă scenografie, așa putem defini, în câteva cuvinte, spațiul La Scena, care devine din ce în ce mai competitiv și mai important pentru cultura “de suburbii”.

În prezent, underground-ul are propriul său festival. Începând din 2003, anual se organizează Festivalul de Teatru de Cameră și Underground Arad-Fun, care atrage trupe tot mai valoroase.

Cercetarea experiențelor culturale/estetice presupune abordarea unitară a trei elemente:

1. opera de artă;
2. artiștii – îndeosebi motivațiile psihologice ale activității creative;
3. tipologia și motivațiile consumatorilor de artă.

În studiile de istoria artei ale lui Erwin Panofsky, **opera de artă** este definită ca “un ansamblu de semne, posedând o semnificație anumită pe care urmează să o transmită receptorului”, “un obiect făcut de om și destinat (pe lângă alte funcții) a fi cunoscut din punct de vedere estetic” (16, p. 10). Aceasta înseamnă, în concepția autorului, **interpretarea** trăsăturilor compoziționale, a imaginilor, simbolurilor și istoriilor (în sensul de “story”) care stau la baza operei, completată cu **analiza receptării** ei, a conexiunilor sale istorice și culturale.

Analiza **iconologică** propusă de E. Panofsky (i.e. analiza operei ca fenomen cultural) a reprezentat un eveniment în dezvoltarea metodelor de cercetare a artei.

Cu ajutorul acestei metode de “interpretare integrală a operei de artă”, E. Panofsky și ceilalți cercetători de la Institutul Warburg din Hamburg, adepții de mai târziu ai metodei iconologice din Franța, Olanda, Suedia etc. au realizat studii strălucite asupra unor capodopere ale artei universale (e.g., ale lui Tiziano, Michelangelo, Leonardo da Vinci ș.a.).

Jan Bialostocki ilustrează caracterul exemplar al metodei iconologice cu interpretarea frescei lui da Vinci de la mănăstirea Santa Maria delle Grazie din Milano.

La o primă analiză (expresivă) a elementelor reprezentate, observăm un grup de treisprezece bărbați adunați la o masă. Pentru a interpreta această scenă este suficientă experiența de viață a receptorilor, dar este extrem de utilă și cunoașterea stilurilor (a modalităților) în care anumite lucruri se exprimă prin forme specifice, agreate în anumite perioade în istoria artei. În esență, este vorba de raportul dintre “reprezentat” și obiectul care îl reprezintă, care redă simbolic esența lui.

A doua etapă de interpretare, denumită analiză iconografică, se referă la semnificația tipologică simbolică, ilustrativă a elementelor reprezentate. Practic, pictura lui Leonardo da Vinci este ilustrarea scenei biblice – *Cina cea de taină*. Pentru a recunoaște această scenă trebuie știute sursele operei de artă – în cazul de față *Biblia* și alte texte (e.g., teologice, literare).

În primele două etape de interpretare este analizat conținutul “intențional” al operei, sensul pe care artistul intenționează să-l dea creației sale.

La cel de al treilea nivel al analizei se urmărește dezvăluirea “sensului interior” al operei, sens descifrat de către receptori/exegeți. Această interpretare iconologică necesită cunoașterea psihologiei umane, a cunoștințelor și a simbolurilor culturale, care în anumite condiții istorice s-au exprimat prin anumite

concepțe și teme. Numai în baza unei asemenea analize, fresca din Santa Maria delle Grazie devine un “document” cultural reprezentativ pentru Renașterea italiană, pentru filosofia și arta aceluși timp, ca și pentru personalitatea lui Leonardo da Vinci.

Polisemia termenului “iconologie” le-a permis unor autori să-l utilizeze într-un sens mai mult sau mai puțin apropiat de cel definit prin metoda de cercetare a operei de artă.

După cum remarcă Jan Bialostocki, această metodă i-a ajutat pe cercetători să descopere “conținutul simbolic” al unor opere ce păreau simple reflecții ale realității. De pildă, tablourile cu flori și naturile moarte ale lui Vermeer s-au dovedit a fi niște “rebusuri”, la fel și picturile lui Jan Van Eyck, despre care Charles de Tolnay scria că nu sunt inspirate din viață, ci sunt preluate din scena teatrală olandeză.

Pe lângă dialogul artelor, despre care s-a scris foarte mult, diverși autori au remarcat existența interferențelor între diverse domenii ale cunoașterii - știință, artă, invenții tehnice - fenomen ilustrat și de creatorii români.

Pictura fractală

Cuceririle științei, ca și inovațiile tehnice vor influența, după opinia unor autori, reconfigurarea artei în mileniul al treilea.

Cercetătorii s-au convins de acest lucru, vizitând galeriile virtuale. Evoluția calculatoarelor la finele secolului al XX-lea i-a ajutat pe artiști “să picteze dantelării de fractali, trecute repetat prin puternicii algoritmi ai computerului” (12, p. 16).

Este o experiență pe care nu și-a imaginat-o nici francezul Benoît Mandelbrot, autorul teoriei fractalilor. “Fractalii sunt forme stranii extrem de neregulate ori frânte, figuri complicate și fragile” care au la bază ecuații complexe create de matematicieni (pe baza unor idei mai vechi) și folosite în prezent în fizică, genetică, medicină, artă, antropologie religioasă ș.a. H.R. Patapievici aprecia în una din cărțile sale că “figura geometrică a creștinismului este fractalul”.

De altfel, fractalii sunt peste tot “...de la fulgii de nea, la flăcările focului, la conturul insulelor, la crestele valurilor și ale munților și până la nori, copaci, cratere lunare” (Valentin Iacob) și, mai nou, în picturile expuse pe internet în muzee și ateliere virtuale.

Pictura fractală, departe de a fi rece și monotonă, reprezintă o ofertă insolită de forme stranii și culori calde, diafane, emoționante.

Dintre plasticienii români care și-au însușit această metodă de creație hiperîncălzită și ale căror galerii digitale sunt cele mai frecventate, mai cunoscuți

sunt automatistul Gheorghe Horis din București și prof. univ. Viorel Guliciuc din Ipotești.

Între cursurile pe care le ține la Universitatea suceveană "Ștefan cel Mare" și expozițiile la care participă în diverse țări, V. Guliciuc "stă și lucrează în atelierul lui de fractali și de vise, la taboluri cărora nu le dă nume, să nu le strivească - cum spune V. Iacob - misterul și tainele".

Indiferent de metodele folosite, cercetarea operelor de artă, a sensurilor și a funcțiilor lor are un rol important în definirea noțiunii de artă, în înțelegerea accepțiunilor ei.

De-a lungul timpului, arta a fost definită nu numai din perspectiva esteticii, a teoriei culturii, a antropologiei, ci și a altor discipline, cum sunt: economia, psihanaliza, sociologia, etnologia ș.a.

Pe lângă definițiile științifice, s-au formulat și altele, metaforice, insolite - "arta este o punte aruncată între suflete" (Delacroix), "este ceva misterios și indefinibil" (P. Valéry), "reprezentare a ceea ce în lume este etern" (S. Przybyszewski – eseist polonez precursor al expresionismului), "este bunul plac al geniului" (Adolf Loos) ș.a. -, definiții care contribuie însă la incitarea reflecțiilor și a intereselor legate de artă.

Capitolul 2

DEFINIREA ARTIȘTILOR. CATEGORII OCUPAȚIONALE ÎN DOMENIUL ARTEI

Definirea artiștilor – factorul-cheie în sectorul artelor – reprezintă un demers dificil, pentru că ne impune, ca și în definirea artei, să ne întoarcem la accepțiunile termenului “cultură”. Aceste accepțiuni, numeroase și eterogene, se grupează în două direcții principale: una ce definește cultura în sens larg, ca pe un ansamblu coerent de **activități** umane și **resurse simbolice** pe care oamenii le creează și le utilizează în universul lor individual și în interacțiunile lor sociale. În acest sens, mi se pare reprezentativă definiția lui Guy Rocher din *Introduction à la sociologie générale*, t.1, *L'Action sociale*: “cultura este un ansamblu de modalități de gândire, simțire și acțiune, mai mult sau mai puțin formalizate, care, fiind însușite și împărtășite de o pluralitate de persoane, servesc, într-o manieră obiectivă și simbolică, la constituirea acelor persoane într-o colectivitate particulară și distinctă”. Direcția opusă acestei perspective definește cultura în sens restrâns, cu accent pe creația/activitatea artistică și pe produsele sale. Pierre-Michel Menger, de la Centrul de Sociologie a Muncii și Artelor din Paris, propune însă și a treia direcție de definire a culturii, și anume abordarea ei ca **sector economic** în care un rol important îl are măsurarea productivității economice a cheltuielilor publice pentru cultură.

De regulă, în definițiile culturii **se regăsesc o serie de termeni polisemantici**, cum sunt: artă, comunicare, știință, economie, cunoaștere, informație, loisir, eficiență, divertisment, industrie culturală, dar și creație, producție, difuzare sau distribuție etc. Fiecare dintre aceste noțiuni sunt definite în mai multe feluri. De pildă, “industriile culturale” desemnează, după unii, o ramură, un domeniu de activitate, după alții – un concept antropologic care implică raporturi speciale cu arta.

De asemenea, **se regăsește ideea** care susține că domeniul culturii îndeplinește, pe de o parte, funcții legate de **concepție și producție**, iar pe de alta, de **reproducere și difuzare** a bunurilor simbolice. În funcție de specificitatea operelor culturale/artistice, activitatea de concepție poate fi o activitate independentă (e.g., domeniul picturii) sau poate fi strâns legată de cea de producție (e.g., producția cinematografică).

Creație înseamnă **conceperea de opere originale** (e.g., redactarea unui manuscris, elaborarea unui scenariu de film) – demers ce vizează drepturile de autor.

După Eurostat, producția se definește ca “punerea în operă a procesului ce permite trecerea de la o lucrare originală la una accesibilă publicului”, disponibilă pentru piața potențială.

Trebuie să subliniem faptul că, de regulă, în sectorul culturii/artei, producția are și o componentă creativă, legată (impusă) de opera originală de la care se pleacă, deși ea nu este atât de evidentă ca în artele vizuale, unde artistul creează o pânză ce va fi vândută sau expusă ca atare într-o sală de expoziție.

Distribuția sau difuzarea desemnează oferta de opere culturale produse în etapele precedente. Cei doi termeni se nuanțează: dacă avem în vedere produsele de serie (e.g., reviste, CD-uri, cărți, casete etc.) furnizate pieței prin canalele de vânzare (en gros și en détail), atunci discutăm de **distribuție**. **Difuzarea** se referă însă la produsele artistice care ajung la consumatori cu ajutorul mijloacelor electronice sau imateriale (e.g., unde herziene, internet, cablu ș.a.). De asemenea, procesul de difuzare include concertele, spectacolele de film și teatru, târgurile (de carte sau artizanat), saloanele muzicale, literare, de pictură sau fotografie ș.a.

După opinia unor cercetători (e.g., Claude Martin), chiar și activitățile de expunere sau conservare a operelor artistice, în muzee, colecții și biblioteci, presupun și componenta creativă, cel puțin la nivelul administrării, organizării și comunicării produselor. În acest sens, creatorii nu mai sunt asociați **exclusiv** funcției de concepție (creație) a modelului funcțional, ci pot fi întâlniți în toate zonele/segmentele domeniului artistic.

Noțiunea de **artist** se identifică în multe privințe cu cea de **creator**.

În această accepțiune, artiștii sunt prezenți atât în faza de **concepție** (e.g., autori de scenarii cinematografice), cât și în cea de **producție** (e.g., regizori de film), dar și în faza de **difuzare**, atunci când sunt implicați în campaniile de promovare - ca autori sau eroi ai unor reclame.

De multe ori însă, artiștii sunt identificați numai cu interpreții de muzică sau cu actorii, dar și atunci latura creativă poate fi prevalentă, pentru că o interpretare magistrală adaugă un plus de valoare operei originale, recreând-o prin talentul, geniul și viziunea artistului - așa cum se întâmplă adesea în lumea filmului, a teatrului, a muzicii.

În documentele UNESCO referitoare la condiția artistului în societatea contemporană se precizează: "Prin **artist** se înțelege orice persoană care creează sau participă prin interpretarea sa la crearea sau recrearea operelor de artă, care consideră creația ca element esențial al vieții sale, care contribuie la dezvoltarea artei și a culturii, care este recunoscut sau caută să fie recunoscut ca artist, chiar dacă își legitimează sau nu această calitate printr-o relație de muncă sau prin apartenența la o asociație de profil" – *Recommandation relative à la condition de l'artiste* (www.unesco.org/general).

Această definiție se referă în egală măsură la **autori** și **creatori**, în sensul Convenției universale asupra dreptului de autor și al Convenției de la Berna pentru protejarea operelor literare și artistice, dar și la **artiștii interpreți** sau **executanți**, așa cum sunt ei identificați în Convenția de la Roma asupra

protecției artiștilor interpreți sau executanți, a producătorilor de fonograme și de programe audiovizuale.

Artele, în accepțiunea cea mai largă și mai completă a termenului, au un rol important în dezvoltarea societății, în educație și în ameliorarea calității vieții, în stimularea cooperării culturale internaționale. În lumina acestor teze, artistul trebuie să beneficieze de condițiile materiale și de climatul propice dezvoltării personale și exercitării responsabilităților sale, preservându-și inspirația creatoare și libertatea de expresie artistică.

În recomandarea citată mai sus, ca și în celelalte convenții, declarații sau rezoluții, sunt consemnate drepturile artistului de a fi considerat, dacă dorește, **lucrător cultural** și de a beneficia, în consecință, de toate avantajele juridice, sociale și economice aferente statutului de lucrător, ținându-se seama de particularitățile specifice condiției sale de artist.

Cu toate normele și recomandările adoptate de statele membre ale Organizației Internaționale a Muncii, artistul se confruntă cu numeroase probleme legate de practicile ocupării, de securitatea economică, de protecția juridică a condițiilor de muncă, de fiscalitate, de veniturile obținute pentru operele și prestațiile lor.

În lipsa mecanismelor care să-i sprijine în a găsi joburi pe măsura capacității și a pregătirii lor vocaționale, să-și exercite aptitudinile și talentele și să se poată consacra **pe deplin** activităților creatoare, artiștii sunt nevoiți să aleagă soluții pentru a supraviețui, pentru a-și finaliza anumite proiecte artistice.

Cercetătorii care au investigat piața muncii culturale, tipologia ocupațiilor artistice și distribuția lor în diverse domenii au constatat că în general activitatea de creație este prost plătită, că, pentru a supraviețui, majoritatea artiștilor sunt nevoiți să dețină mai multe joburi. De aceea este dificil de cunoscut numărul artiștilor din fiecare țară și de diferențiat artiștii profesioniști de cei amatori.

Artistul și banii

- studiu de caz -

Tânărul Dumitru Gorzo, originar din Maramureș, este unul dintre cei mai apreciați, dar și mai controversați artiști ai prezentului. Eticheta de controversat, răspândită de altfel, îi displace pictorului, pentru că, în concepția sa, "A fi controversat înseamnă a fi contradictoriu, iar eu nu sunt niciodată contradictoriu – spune artistul. Eu sunt întotdeauna direct și asta atrage mereu controversă din partea celor obișnuiți cu tăcerea".

Criticii din țară și de aiurea au reușit să descifreze "amalgamul exploziv" al creației sale în care "Figurile politice, iconografia sacră și imagini explicit sexuale sunt amestecate într-un fel atât de natural și de senin".

Dar dincolo de interpretările exegeților, crezul artistic al lui D. Gorzo este mai explicit: "Pictura a intrat discret în viața mea, atât de discret încât la un moment dat a devenit, fără să-mi dau seama: casă, înlocuitor de bunică, Maramureș, dans, chin, aproape religie. A devenit drum, un drum despre care nu știu exact unde duce, o necesitate; intuiesc direcția, iar uneori e ca atunci când noaptea cauți o cărare cu piciorul.

Cred în existența unui filon românesc de unde se pot extrage lucruri cu valoare universală. Îmi place și găsesc extraordinar felul în care lumina atinge pământul aici, îmi place să lucrez cu diferite materiale, fiecare dintre acestea căutându-și o formă, un mod de expresie și o temă a lui" (6, p. 123).

Opera pictorului cuprinde o mare diversitate de genuri, de tehnici și mijloace de expresie. După cum scria Michele Robecchi, "Abstractul, figurativul, neo-expresionismul, neo-geo, bad painting, la fel ca și rigoarea realismului de propagandă est-european, nu se contrazic unul pe celălalt, adoptând, după modelul anilor '80', dominantă formalizare a libertății și a hedonismului" (6, p. 6).

Tot ce reprezintă pictura lui Gorzo și ce au scris despre el criticii de artă, ziariștii, universitarii (e.g., Ruxandra Balaci, Michele Robecchi, Anca Mihuleț, Dan Popescu, Dan Niculescu, Mihai Oroveanu, Catrinel Pleșu) îl legitimează pe acest "artist-șaman" (Dan Popescu), care și-a propus să redefinească în mod magic lumea cu propriile formulări vizuale (Ruxandra Balaci), ca pe unul dintre pictorii noi, interesați și valoroși, cu renume internațional în ascensiune, care, în concepția noastră, ar trebui să aibă și "succes de casă" în România.

Dar, așa cum a sesizat și artistul, **în țara noastră piața nu este așezată.** Reacția publicului este imprevizibilă: "Sunt expoziții la care nu am vândut niciun tablou, dar sunt și altele la care am vândut tot... Pot veni oameni care să te admire, care să spună că ești Eminescu al artei românești și să nu vinzi nicio lucrare".

Această incertitudine legată de valorificarea operelor artistice nu este de natură să îi încurajeze pe creatori. În acest sens, pictorul Vasile Mureșan Murivale spunea: "Nu e bine să aștepti prea mult să spui «lasă că voi vinde eu odată». Când se ivește momentul nu trebuie să-l lași să treacă, pentru că altă șansă nu mai vine sau când vine nu mai ești și nu te mai poți bucura de ea". V.M. Murivale amintește de faptul că artiștii au nevoie de bani ca să-și poată plăti facturile, ca să-și cumpere materialele, destul de scumpe, după cum trebuie să investească în propria pregătire, "să-și îmbogățească sufletul", ascultând muzică, citind cărți și, în felul acesta, să se poată poziționa pe o scară a valorilor culturale în funcție de performanțele creative.

Gorzo receptează cu luciditate mesajele lumii în care trăiește. A cunoscut artiști mari și foarte săraci, a văzut case pline cu lucrări mediocre, dar își explică această situație prin nivelul scăzut de informație și de educație vizuală a celor care au bani să cumpere.

Pictorul are o imagine realistă despre consumatorii de artă, știe ce cumpără, știe care le sunt preferințele: "uneori cumpără tablouri cu Bucureștiul

În noapte, alteori cu orașul peste care a nins sau picturi cu tentă erotică. Nu există o atitudine previzibilă, ci inspirație de moment. Cei de afară sunt mai documentați, pun mai multe întrebări, sunt mai elevați”.

În ultimul timp, lucrurile au început să se schimbe, la fel și prețurile. Întrebat dacă trăiește numai din banii câștigați din vânzarea lucrărilor sale, Gorzo a răspuns: “Da, nu mai fac nimic altceva de cca trei ani de zile. Înainte mai făceam decoruri pentru teatre, acoperișuri. Am renunțat la asemenea «joburi» pentru că am vrut să văd cât de bine se trăiește din artă și cât de repede se moare”.

S-a impus printr-un program susținut de expoziții și evenimente. A muncit, s-a luptat uneori cu morile de vânt, dar Gorzo crede că numărul colecționarilor veritabili din România va crește și se va apropia de cel din țările dezvoltate. Crede și în steaua sa. El, care “pictează povești și vorbește în imagini”, care refiltrează realitatea aplicând o măsură proprie între neo-expresionism, bad painting, suprarealism, iconografic, popart, realism și “rădăcină folclorică”, știe că publicul va fi tot mai interesat de operele sale.

Criteriul cel mai utilizat în identificarea categoriei ocupaționale a unei persoane este declararea **jobului principal** deținut în perioada recensământului, a anchetei. Unii artiști obțin cea mai mare parte a veniturilor din activități nonculturale sau nespecifice formei de artă în care sunt profesioniști.

Date fiind fluctuațiile ocupării în domeniile artei, statisticile pot rata o serie de artiști importanți.

De aceea, recensămintele periodice sunt completate cu sondaje consacrate artiștilor care au ocupații multiple (e.g., actor, regizor, scenarist sau pictor, grafician, designer de reclame). Cu prilejul lor se înregistrează principala ocupație artistică a subiecților (i.e. activitatea căreia i se dedică cel mai mult). În baza **indicatorului PAO** - Principal Artistic Occupation -, creatorii a căror activitate implică o diversitate de practici pot fi clasificați într-o singură ramură/formă de artă. Utilizând acest criteriu, australianul David Throsby a reușit să încadreze artiștii cu ocupații multiple în categorii ocupaționale bine definite. Totodată, a identificat distribuția ocupațiilor artistice în industriile culturale australiene.

Cercetarea raportului dintre ocupațiile culturale și cele nonculturale în diverse domenii de activitate i-au prilejuit lui Claude Martin identificarea unor fenomene legate de trendul ocupațiilor artistice. De exemplu, în Canada, fiecărui lucrător (cultural) din industriile culturale îi corespund doi lucrători ocupați în alte domenii.

În același timp, alături de el, în industriile culturale lucrează alte trei persoane cu profesii nonculturale.

Exemplu:

Ocupații artistice	Industrii culturale					
	Industria editorială (carte, presă scrisă)	Filme & video	Radio & TV	Industria fonograme-lor	Industria spectacolului	Ind. creative (multi-media, design, arhitectură)
Artiști plastici, designeri	+	+	+	-	+	+
Redactori, autori de cărți și scenarii	+	+	+	-	+	+
Regizori	-	+	+	-	+	+
Muzicieni (compozitori, interpreți)	-	+	+	+	+	+
Actori, dansatori	-	+	+	-	+	+
Alte ocupații artistice	-	+	+	-	+	+

Autorul ilustrează aceste constatări cu date selectate din *Anuarul statistic al Canadei* (1991):

Categorie profesională	Domeniul	
	Industrii culturale	Alte industrii
1. Profesii culturale	119.225	228.940
2. Alte ocupații	322.130	-

Obs. În industria autoturismelor lucrează designeri, după cum în industria filmului sunt angajați ingineri. În "alte industrii" lucrează persoane cu profesii care exercită funcții nonculturale (e.g., pianist încadrat ca operator de calculator).

Situații asemănătoare se întâlnesc și în Marea Britanie, unde datele din recensământ arată că, dintre persoanele implicate în domeniul culturii, 25% au ocupații culturale și lucrează în subramuri din industria presei, a cărții, a filmului, a muzicii, în alte industrii culturale; 35% sunt angajate în industriile culturale, fără a avea însă profesii culturale/artistice; cca 40% au ocupații culturale, dar lucrează în industrii din afara sectorului artei/culturii.

Un indicator important în definirea artiștilor este **profesionalismul**. De el depind standardele de excelență, imaginea și notorietatea creatorilor și, nu în ultimul rând, rezultatele economice ale muncii.

Distincția dintre artiștii profesioniști și amatori este un demers necesar.

Pe lângă motivele expuse mai sus, profesionalismul influențează acceptabilitatea în lumea artei, ca și primirea artiștilor în uniunile profesionale (e.g., Uniunea Compozitorilor, Academia Artelor Populare ș.a.) – criterii ce se adaugă **experienței** în domeniu și **timpului consacrat creației** propriu-zise, în funcție de care se estimează, de cele mai multe ori, numărul de artiști.

D. Throsby nuanțează acest indicator, disociind între artiștii profesioniști care **consacră creației** mai mult de 50% din timpul destinat muncii artistice și cei care dedică mai mult de 50% altor activități legate de arte (inclusiv activități didactice).

Studiile statistice din țările avansate relevă existența unor tendințe similare în ce privește **ocuparea** în domeniul artelor în aceste țări, și anume:

- creșterea susținută a angajărilor;
- creșterea ratei de ocupare - în condițiile în care numărul de artiști angajați este mai mare decât al celorlalte categorii ocupaționale angajate;
- creșterea numărului de femei ocupate în diverse domenii artistice;
- suprafurnizarea de artiști, generată în zilele noastre și de inovațiile tehnologice;
- creșterea veniturilor per angajat;
- creșterea subvențiilor publice și a ponderii celor dirijate către angajarea artiștilor;
- creșterea cererii pentru ocupații bazate pe aptitudini artistice în industrii nonculturale;
- creșterea cererii pentru profesii artistice la nivelul industriilor creative (e.g., publicitate, noile media, industria jocurilor pe calculator).

Majoritatea studiilor despre piața muncii artistice semnalează dificultăți teoretice și metodologice. Mereu se resimte nevoia de a defini și redefini conceptele-cheie (e.g., artă, artist, domeniu artistic etc.), de a stabili profesiile de bază și de a exclude specializările periferice, de a clasifica joburile artistice, de a explica flexibilitatea cererii de ocupații artistice - în condițiile în care, în sectorul artelor, există tendința cvasigenerală de a avea simultan mai multe servicii (joburi).

J. Jeffri, în lucrarea intitulată *The Artists Training and Career Project: Painters*, susține întru totul opinia lui A. Adler, potrivit căreia un studiu pe această problematică, într-o societate în care artistul nu se legitimează (din fericire - spune autorul) numai prin calitatea de membru al unei asociații sau academii și nici printr-un sistem de licențe impuse de stat, nu poate evita definirea ocupațiilor artistice. Cercetările întreprinse de istorici, economiști și sociologi demonstrează că definirea artiștilor, ca și coordonatele carierei artistice sunt dependente de competitivitatea activității și a produselor lor (C. Ehrlich, *The Music Profession in Britain since the Eighteenth Century*, Oxford, Clarendon Press, 1985; J. Montias, *Artists and Artisanee in Deft*, Princeton University Press, 1982).

P.M. Menger observă că “sociologii abordează cu mai multă prudență decât economiștii” demersurile econometrice legate de piața muncii culturale. De regulă, sondajele folosesc numai unele criterii de clasificare a joburilor și activităților artistice, în funcție de opțiunea cercetătorilor.

Subiectivismul instrumentelor de anchetă limitează valoarea obiectivă a rezultatelor sondajelor. Un exemplu în acest sens îl reprezintă definirea de sine, ca artiști, a subiecților. De aceea, sociologii sunt mai reticenți în legătură cu măsurarea cantitativă a “carierii artistice”, a succesului și a celebrității.

Un fenomen caracteristic pieței de artă se referă la **furnizarea de artiști în exces**. Ca și alte categorii profesionale, artiștii se subordonează forțelor impersonale care acționează pe piață. Supraabundența forței de muncă artistice este, după Menger, un fenomen relativ permanent, începând din prima jumătate a secolului al XIX-lea.

Explozia de poeți, prozatori și publicații artistice a generat celebra boemă pariziană, ca stil de viață compensatoriu față de presiunea la care erau supuși artiștii pe o piață excesiv de flexibilă.

La fel s-a întâmplat și cu “revoluția” impresioniștilor. Datorită competiției specifice piețelor libere, s-a lansat un număr impresionant de artiști și de ideologii inovatoare. Fluxul (incontrolabil) de opere plastice a incitat un număr mare de comercianți și de critici de artă, stimulând implicit interesul consumatorilor.

Cu toate acestea, dezechilibrul dintre cererea și supraabundența operelor artistice a continuat în multe țări europene.

La sfârșitul secolului al XIX-lea, piața artelor plastice din Germania – München, Berlin ș.a. - era supraaglomerată cu pictorii care concureau pentru celebritate, așa cum se întâmpla cu muzicienii din Marea Britanie, fără a avea o situație economică satisfăcătoare. Fenomenul se regăsește și în alte zone geografice. După relatările muzicologului Nicolas Slonimsky, în ziarele rusești din secolul al XIX-lea se puteau citi anunțuri de genul: “Muzicant de vânzare, vârstă 26 ani, cântă la contrabas și clarinet, voce, bas...”

Deși în timp civilizația a progresat, A. Toffler constată că domeniul creației muzicale, cu anumite excepții, continuă să fie lipsit de mijloace economice. Concluzia unor anchete sociologice arată că **la vie bohème**, ca stil de viață artistică, “a murit sau este pe moarte” (A. Toffler), dar nici în spațiul american, exceptând starurile, statutul artistului nu se asociază cu bunăstarea sau cu o poziție socială peste medie (24, p. 111).

În urmă cu mai multe decenii, American Federation of Musicians a făcut un sondaj asupra condițiilor economice ale artiștilor din domeniul muzicii clasice. Raportul plin de cele mai deprimante statistici, se plasa “undeva între *Oamenii din abis* de Jack London și *Azilul de noapte* al lui Maxim Gorki (24, p. 113). Au fost investigați artiști din orăchestrele importante, interpreți individuali și compozitori. Aceștia din urmă erau “cei mai dezorganizați, mai tăcuți și mai săraci dintre toți”. Un studiu realizat mai târziu de Centrul de Muzică Americană

a confirmat starea de sărăcie generalizată specifică acestei categorii de artiști compozitori.

Deconcertant este faptul că explozia culturală generată de supraabundența artiștilor nu se transpune și în recompense economice.

Autorii care au descris asemenea stări de lucruri – R. Lenman, *Painters, patronage and the art market in Germany, 1850-1914* (1989), C. Ehrlich, *op. cit.* - au consemnat implicit și unele cauze extrasectoriale ale “furnizării de artiști în exces”, între care amintim:

- ridicarea nivelului de educație a populației;
- creșterea generală a veniturilor;
- creșterea timpului liber;
- modernizarea comerțului și a tehnicilor promoționale;
- creșterea productivității muncii în artă;
- creșterea fluxului de inovații artistice.

Inovațiile avangardiste din artele vizuale și din unele genuri de muzică, transformările din industria de înregistrări, inovațiile din creația artistică (pictură), inovațiile tehnice din industriile culturale (e.g., a filmului, a presei electronice), creșterea numărului de unități producătoare, atractivitatea sancțiunilor premiale, segmentarea cererii pentru diverse specializări au condus, de asemenea, la creșterea în exces a numărului de artiști care doresc să intre pe piața muncii.

“Furnizarea de talent în exces”

- studiu de caz -

Ca replică la conceptul care desemna supraabundența de artiști și opere de artă oferite unei piețe nepregătite să le absoarbă, propunem conceptul „furnizarea de talent în exces”, care exprimă un fenomen întâlnit în toate domeniile creației umane. Și nu e nevoie de o incursiune în istoria culturii universale – unde Michelangelo (pictor, sculptor, poet, inginer, arhitect) și Leonardo da Vinci (supranumit „omul universal al Renașterii”, de asemenea, pictor, sculptor, arhitect și om de știință) sunt exemple clasice în această privință – sau în istoria artei românești pentru a demonstra că există creatori dotați cu multiple haruri: fie compozitori care au strălucit și ca dirijori, și ca violoniști sau ca pedagogi (e.g., G. Enescu), fie actori care s-au distins ca poeți, regizori, dramaturgi sau desenatori ș.a. – categorii reprezentate de mulți artiști din zilele noastre.

Unul dintre ei este Horațiu Mălăele, dăruit, cum s-a scris despre el, „cu un car de talente”: actor, regizor, desenator, scriitor, jurnalist (e.g., redactor-șef al revistei „Satirul”). Este un mare actor de teatru. De-a lungul anilor, a interpretat o gamă complexă de personaje, în piese scrise de Bertolt Brecht, Carlo Goldoni, D.R. Popescu, Luigi Pirandello, Mihail Sorbu, William Shakespeare, Istvan

Orkeny, Fănuș Neagu, Georges Feydeau, Georgy Gabor, Paul Ioachim, Eugen Ionescu, Ion Băieșu ș.a.

A fost recompensat pentru majoritatea rolurilor interpretate*. La diverse concursuri și festivaluri naționale (e.g., Iași, Galați, București, Piatra Neamț, Buzău, Brașov ș.a.) i s-au decernat de către cele mai exigente jurii de specialitate: Premiul ATM (1978, 1981), Premiul Asociației Umoriștilor Români (1993), Premiul UNITER (1998), ca și alte premii „pentru interpretare”, „pentru cea mai bună interpretare”, „pentru cel mai bun actor”.

A colaborat cu regizori renumiți. Nu există regizori importanți în teatrul românesc care să nu-i fi descoperit multiplele valențe ale talentului. Printre ei se numără: Cătălina Buzoianu, Emil Mandric, Dan Micu, Dinu Cernescu, Valeriu Paraschiv, Ion Cojar, Cornel Mihalache, Alexandru Dabija, Mircea Cornișteanu, Domnița Munteanu, Eugen Todoran ș.a.

Cu unii dintre ei a colaborat și la teatrul de televiziune, unde Horațiu Mălăele a interpretat roluri memorabile ca: Rică Venturiano, din „O noapte furtunoasă”, 1983 – regia Sorana Coroamă Stanca, Studentul, din „Poveste studentescă”, 1985 – regia Cornel Todea, Regizorul, din „Astă seară se joacă fără piesă”, 1987 – regia Eugen Todoran.

De asemenea, a interpretat la televiziune Paznicul parcului, din „La prima vedere”, 1994, piesă regizată de însuși Horațiu Mălăele.

Actorul s-a remarcat ca un foarte talentat și original regizor de teatru. Pentru multe dintre piesele pe care le-a pus în scenă a primit distincții reprezentative ca, de exemplu: Premiul de regie A.U.R. pentru „Puricele” la Teatrul Nottara (1993) și „Escroci în aer liber”, spectacol itinerant (1995) – piesă distinsă cu Premiul pentru regie la Festivalul Comediei Românești (1994), Premiul pentru cel mai bun spectacol pentru „Bani din cer” la Teatrul de Comedie (2001).

Alte spectacole regizate de Mălăele au fost: „Hotel” (1997) la Teatrul Ovidiu din Constanța, „Cafeneaua” (1997) la Teatrul Bulandra, „Lecția” (1997) la Theatrum Mundi, „Pălăria” la Teatrul de Comedie din București, „D’ale” (după „D’ale carnavalului”, 1998), la Teatrul Nottara, „Măscăriciul” (2005) la Teatrul Bulandra.

Pasiunea pentru regie pare să fi venit de la sine: „... dacă vezi lumina unui spectacol citind un text, nu poți să nu spui: «Poate că aș putea» - e imposibil să nu simți nevoia să încerci și altceva” – îi mărturisea artistul unei jurnaliste (Silvia Kerim) care consideră că darul cel mai de preț pe care i l-a făcut Dumnezeu lui Horațiu Mălăele este „excepția”.

* *Dordre* (Tinerețe fără bătrânețe), *Truffaldino* (Slugă la doi stăpâni), *Dromichaetes* (Muntele), *Poetul* (Timon din Atena), *Maiorul* (Familia Tot), *Smerdeakov* (Karamazovii), *Lello* (Mincinosul), *Guardul* (Escrocii în aer liber), *Profesorul* (Lecția), *Carlo Goldoni* (Carlo contra Carlo), *Wally Murock* (Cafeneaua), *Vanea* (Unchiul Vanea), *K. Müller* (Unde-i revolverul) etc.

Aceeași pasiune pe care a manifestat-o ca actor și regizor de teatru transpare și din filmele în care a jucat. Spectatorii l-au văzut în „Muntele ascuns” (1974), „Gloria nu cântă” (1976), „Septembrie” (1977), „Pădurea nebună” (1982), „Piciul” (1984), „Secretul armei ...secrete” (1988), „Casa de vis” (1991), „Această lehamite” (1993), „Amen” (2001) – regia, Costa Gavras.

Pentru filmul „Divorț din dragoste” (1991), regizat de Andrei Blaier, Mălăele a luat Premiul pentru cel mai bun actor – Costinești, 1991, iar de filmul „Gloria nu cântă” (1976), al lui Al. Bocăneț, își amintește cu mare plăcere: atunci l-a cunoscut pe marele Toma Caragiu, de care s-a atașat „definitiv”, devenind prieteni nedespărțiți.

Horațiu Mălăele este un actor excepțional, un regizor de mare talent și un caricaturist de excepție. A expus peste 3000 de caricaturi în 36 de expoziții naționale și internaționale. Este membru al Uniunii Artiștilor Plastici. Lucrează tot timpul: desenează, pictează, face caricatură. Această activitate nu este un hobby, cum ar putea crede cineva care află câte realizări are în teatru, regie, tv, film, ci este o altă dimensiune a destinului său artistic.

Destinul lui Horațiu Mălăele ilustrează în mod exemplar anumite trăsături caracteristice personalităților creative, cum sunt, între altele, tenacitatea, modestia, respectul de sine.

Dacă ar fi avut aptitudini muzicale, Mălăele ar fi fost și un interpret de excepție. Rezultă din tenacitatea cu care „a atacat” acest domeniu: „...nu m-am mulțumit cu desenul – îi preciza Silviei Kerim. M-am apucat de muzică. Am început prin a învăța viola, după care am continuat cu vioara... Am fost dat afară și de la vioară (...) Pe urmă am ajuns la tobe și pe urmă am ajuns într-un cor... Acolo am dat de un profesor – care avea o ureche muzicală teribilă și care a declarat, fără menajamente, că nu am niciun fel de talent...”.

Alte întâmplări din viața lui Horațiu Mălăele arată cât de importante sunt „întâlnirile faste” pentru destinul unui creator. Pe unii dintre cei care aveau să-i influențeze cariera i-a întâlnit foarte devreme, în copilărie, cum a fost, de exemplu, profesorul de desen Nicu Gheorghe, cel care cu o propoziție miraculoasă: „Excepțional ce bine desenezi!” i-a dat curaj și încredere: „... mi-a tot spus că sunt un mare desenator și am prins curaj. Am umplut casa de desene! Da, am început să desenez ca în transă. Și din momentul ăla... nu m-am mai oprit” (Formula AS, nr. 744, p. 16).

Pe alții i-a întâlnit mai târziu, dar totdeauna în momentele-cheie ale destinului său. Au fost Dem Rădulescu, Octavian Cotescu, Vichi Moldovan de la Teatrul Național – cel despre care își amintește: „... într-un fel m-a descoperit ca actor. Și tot atunci m-am descoperit și eu”.

Harul, tenacitatea și întâlnirile faste – cu actori, regizori și dascăli geniali - l-au ajutat pe Horațiu Mălăele să-și valorizeze multiplele talente cu care a fost înzestrat.

Această continuă descoperire și redescoperire de sine, conștientizarea plurivalenței talentelor și confirmarea lor sistematică prin cariere de excepție sunt elemente definitorii ale destinului marilor creatori.

În contextul în care “piața talentelor” este din ce în ce mai speculativă, iar succesul seamănă tot mai mult cu un joc de loterie, această supraaglomerare a pieței se explică, în concepția unor autori (3, p. 310), printr-un “optimism în exces”, prin supraestimarea șanselor individuale ale artiștilor candidați (la premii și la angajări etc.). Numai excesul de încredere în reușita finală îi poate determina să nu țină seama de fenomenul “câștigătorul ia totul”, cum au numit economiștii Kranck & Cook sistemul de funcționare al unor piețe pe care se constată inegalitatea vizibilă a recompenselor.

În vreme ce un număr mult prea mare de concurenți investesc în creșterea performanței pentru a-și mări șansele proprii de câștig, consumatorii obțin produse mai valoroase, ce e drept, dar la costuri sociale excesiv de mari.

În zilele noastre, excesul de opere și de artiști are ca deosebit un număr mare de expoziții (de pictură, grafică, fotografie), festivaluri (de film), saloane și târguri (de carte, artizanat etc.), concursuri (muzicale etc.), la care participă atât debutanții, cât și artiștii consacrați. Premiile obținute la aceste evenimente sunt cele mai bune “recomandări” în vederea angajării artiștilor și a vânzării eficiente a operelor lor - realizări extrem de importante, dacă avem în vedere că un premiu dobândit deschide calea altor premieri, că o angajare aduce după sine mai multe angajări, că numărul mare de angajări “este semnul unei bune reputații”. Mai mult decât atât, aptitudinile avansate ale artiștilor din domeniul muzicii clasice acționează ca un factor de integrare în colectiv, iar compozitorii – ca să ne referim la aceeași categorie profesională - își pot reduce riscurile financiare, printr-un control mai sistematic al distribuției muzicii lor.

Un premiu aduce și alte premii

- studiu de caz -

În ultimii ani, cinematografia românească s-a impus tot mai mult pe plan internațional. Regizori, actori, scenariști români au fost premiați la cele mai prestigioase festivaluri de film: Festivalul Internațional de la Cannes, Festivalul Filmului European de la Cottbus (Germania), Festivalul Internațional de la Salonic, Festivalul Internațional de Film Transilvania (TIFF), ca și la alte festivaluri internaționale, cum sunt cele de la Kiev, Mexico City, Bangkok, New York ș.a. În anul 2007, la cea de a 60-a ediție a Festivalului de la Cannes, românii au triumfat. Regizorul Cristian Mungiu a câștigat premiul suprem – Palme d’Or - pentru filmul “4 luni, 3 săptămâni și 2 zile”, după ce, pentru același film, primise alte două distincții – premiul FIPRESCI, decernat de Federația Internațională a Presei Cinematografice, și Premiul pentru Educația Națională.

Satisfacția cineaștilor români a fost și aceea că lungmetrajul “California Dreamin” (neterminat) al regretatului Cristian Nemescu a fost, de asemenea, premiat cu importanta distincție “Un Certain Regard”.

Asemenea premii înseamnă prestigiu, respect, admirație, recunoaștere a talentului și creativității cineaștilor români – aprecieri reflectate pe larg și în presa internațională. Înseși titlurile articolelor publicate în zilele festivalului arată cum au fost receptate performanțele artiștilor români: **România conduce** – The New York Times, **Triumf românesc** – Le Nouvel Observateur, **Un film magnific** – El Pais, **Toate drumurile duc la cinematografia românească** – The Hollywood Reporter, **Întunecat, dar penetrant** – International Herald Tribune, **România - noul port al cinematografiei** – Libération, **Peste trei stele** – Reuters, **Acordarea trofeului Palme d’Or lui Cristian Mungiu a fost o alegere excelentă** – Time, **O realizare impresionantă** – Variety, **Cinematografia românească - o forță mondială** – Los Angeles Times, **21 de filme surclasate** – Associated Press.

Majoritatea articolelor au subliniat faptul că filmul lui Cristian Mungiu a intrat în competiție cu 21 de producții cinematografice ale unor regizori renumiți, precum: Emir Kusturića, Quentin Tarantino, Gus Van Sant ș.a.

În egală măsură s-a relevat faptul că la cea de-a 60-a ediție a Festivalului de la Cannes au fost premiate două producții cinematografice românești.

Aceste distincții au fost precedate de sancțiuni premiale dobândite de artiștii români la festivalurile de film din ultimii ani. Numai la Cannes, în anul 2004, filmul “Trafic” al lui Cătălin Mitulescu a primit premiul Palme d’Or pentru scurtmetraj, iar în 2005, producția cinematografică “Cum mi-am petrecut sfârșitul lumii” a primit premiul pentru interpretare (Dorotheea Petre) la secțiunea “Un Certain Regard”.

În anul 2005, marele premiu “Un Certain Regard” a revenit regizorului român Cristi Puiu, pentru “Moartea domnului Lăzărescu”. Acest film a mai obținut și:

- premiul publicului la TIFF 2005, Cluj-Napoca;
- marele premiu “The Silver Orb”, Alba Regia, 2005;
- marele premiu “The Golden Tower”, Palic, 2005;
- marele premiu al juriului, Copenhaga, 2005;
- “Lebăda de Aur” – “cel mai bun actor” - Ion Fiscuțeanu, Copenhaga, 2005;
- premiile “Bayard d’Or” pentru “cel mai bun film” și “cea mai bună actriță”.

După filmul lui Cristi Puiu, la Cannes, în 2006, lungmetrajul realizat de Corneliu Porumboiu, “A fost sau n-a fost”, a câștigat “Camera d’Or” la secțiunea “Quinzaine de Réalisateurs”. Această producție a lui Porumboiu a fost declarată cea mai bună creație cinematografică românească a anului 2006.

Nu putem încheia această succintă trecere în revistă a realizărilor din ultimii ani fără a sublinia că celor trei artiști menționați mai sus li se adaugă mulți alți regizori, actori și scenariști care au reușit să comunice lumii un mesaj

optimist despre valorile culturii noastre, despre potențialul de creativitate artistică pe care românii l-au etalat la multe alte competiții de muzică, teatru, dans, pictură etc.

Pentru tinerii creatori, toate aceste premii reprezintă certitudinea că, într-o lume în care reperele axiologice sunt bine definite, adevăratele valori sunt recunoscute de toți, că **niciodată un premiu nu reprezintă punctul terminus al carierei artistice**, că fiecare recunoaștere îi motivează pe premianți să urce din treaptă în treaptă mai sus, pe scara carierei lor.

În interviurile pe care le-a dat la Cannes și la revenirea în țară, Cristian Mungiu a mărturisit că succesul acestei pelicule nu reprezintă decât o provocare, că după sărbătorirea lui o va lua de la început: "Succesul acestui film nu garantează nimic pentru proiectele viitoare, va trebui din nou să pornesc de la pagina goală, să creez un scenariu bun și apoi să îl transpun cu succes pe ecran".

Motivația de a continua este imensă. C. Mungiu știe că succesul fiecărui artist contribuie la triumful filmului românesc în lume.

Un premiu aduce după el și alte premii. La finele Festivalului de la Cannes, Los Angeles Times scria: "Triumful lui Mungiu – care a urmat succeselor înregistrate de «Moartea domnului Lăzărescu», «A fost sau n-a fost» și «California Dreamin» (nesfârșit) - subliniază afirmarea cinematografiei românești ca o forță mondială".

Cercetătorii domeniului artelor din țările avansate constată existența unui număr mare de structuri care înregistrează și facilitează angajările.

Înregistrarea numărului de artiști care muncesc, a timpului lucrat și a câștigurilor per artist, a numărului de solicitanți pentru diverse joburi, a slujbelor full-time și a activităților sezoniere etc. pune în evidență tendințele de pe piața muncii, competitivitatea, efectele liber-profesionismului, evoluția prețurilor, nivelul șomajului, tipologia carierelor artistice etc.

În cazul artiștilor creatori, cei care sunt angajații lor înșiși, ale căror opere – picturi, manuscrise literare, scenarii de film, compoziții muzicale etc. – ajung pe piață prin mijlocirea editurilor, a galeriilor de artă, a caselor de producție cinematografică, a agențiilor de spectacole, a companiilor de înregistrări muzicale, informațiile statistice sunt foarte importante pentru gestionarea talentelor și a riscurilor profesionale de pe piața de joburi vocaționale.

Capitolul 3

BENEFICII SOCIALE ALE ARTEI

Efectele sociale ale receptării artei se referă cu deosebire la formarea personalității umane, începând din copilărie și continuând cu remodelarea ei pe parcursul întregii existențe.

Procesul formării presupune cunoaștere. Artă contribuie la **cunoașterea** realității în “esențialitatea ei”, în ceea ce are ea “etern” și, uneori, la cunoașterea realității ce depășește limitele experienței comune. Artă, scria Paul Valéry, emană adesea ceva misterios și indefinibil prin care le oferă receptorilor instrumente subtile de interpretare a realității. Este un fel de magie a comunicării. Între operele de artă și publicul care dispune de fondul aperceptiv pentru receptarea ei se stabilește un dialog dinamic.

Relația dintre artă și receptori, prin influențele pe care le exercită asupra psihicului uman, reeditează, în opinia noastră, relația dintre creatorul de artă și opera sa. Este o relație complexă pe care René Huyghe a descris-o plecând de la semnificația picturii lui Rembrandt, *Lazăr ieșind din groapă*. În cartea sa, *Les puissances de l'image*, Huyghe relatează:

“Deodată, când se afla de acum culcat în orizontalitatea pământului ce avea să-l înghită, dinspre lespede mormântului așternută deasupra lui, răsună o chemare. Lespedea a fost dată în lături. Înălțându-se într-o verticalitate imperioasă (...), Cristos își ridică, peste toate, mâna în lumina care împrăștie umbra. Indică înălțarea și Lazăr se ivește din neant. Iisus i-a spus: «Scoală-te și umblă». Lazăr, înviat, intră în altă viață, iar **arta știe uneori să deschidă porțile acestei alte vieți, pentru ca noi să putem pătrunde în ea**” (11, p. 164).

Devenirea ființei umane implică, de asemenea, experiențe emoționale. Operele de artă suscită emoții puternice, **trăiri estetice** specifice sentimentelor de bucurie, de plăcere și încântare. **Această caracteristică a artei de a suscita trăiri estetice** ține tot de modul în care artă acționează asupra publicului. Prin profunzimea și prin bogăția ideilor, prin noblețea trăirilor pe care le generează, artă autentică **îi emoționează și îi încântă** pe receptori.

Există numeroase mărturii ale unor oameni celebri cărora artă le-a prilejuit experiențe emoționale irepetabile. De pildă, N. Steinhardt scria despre *Ghepardul* lui Lampedusa: “...am citit-o cu încântare și emoție. Filmul lui Visconti (...) m-a emoționat și el, mult; potrivit obiceiului meu - nu plâng niciodată din motive sentimentale, mereu însă și de obicei în hohote când citesc ori văd o capodoperă – am plâns mai tot timpul filmului. A trebuit să-l revăd nu numai pentru bucuria de a revedea o capodoperă, ci și pentru a-l «vedea» cu adevărat, nu prin perdeaua lacrimilor” (20, p. 15).

În alte lucrări (e.g., *Jurnalul fericirii*), N. Steinhardt interpretează emoția artistică din perspectiva concepției despre artă a arhitectului Nicolas Schöffer, susținând explicit că: “Opera de artă asigură o stare cu totul asemănătoare isihiei (Liniște + Pace sufletească + Fericire), adică un LPSF duhovnicesc, paralel formulei de bază CHON din viața organică” (21, p. 240), respectiv carbon, hidrogen, oxigen, azot – comparație insolită chiar și pentru autor.

Dar efectele artei asupra receptorilor nu sunt nici exclusiv estetice, cum au susținut unele teorii (e.g., l’art pour l’art), și nici exclusiv cognitive. După cum scria Herbert Read, încercând medierea între opiniile exprimate de Tolstoi, Cézanne, Wordsworth, Matisse ș.a., “Adevărata funcție a artei este să exprime **simțăminte** și să transmită **cunoaștere**” (19, p. 176).

Această cunoaștere, ca și trăirile estetice (emoționale) exercită influențe benefice asupra dezvoltării umane, atunci când oamenii frecventează arta în cadrul procesului de învățământ, cât și în realitatea de zi cu zi, cu prilejul exercitării rolurilor sociale.

Jan Bialostocki, unul dintre cei mai importanți teoreticieni ai artei din secolul al XX-lea, a susținut în toate lucrările sale, îndeosebi în *Cinci secole de gândire despre artă*, că arta este, înainte de orice, o **modalitate de cunoaștere**.

După cum reiese și din studiile consacrate de el lui Leonardo da Vinci și lui Albrecht Dürer, “Este vorba, în primul rând, de cunoașterea realității umane: a omului ca individualitate, ca expresie cugetătoare a naturii, ca participant (...) la viața colectivității”. De aceea Bialostocki susținea importanța cunoașterii științifice a naturii de către creatorii de artă.

Prin opiniile sale despre moștenirea lui Leonardo da Vinci, esteticianul polonez se apropie de considerațiile lui Lucian Blaga, cel care în *Știință și Creație* (Sibiu, Ed. Dacia Traiană, 1942) îl elogia astfel pe “omul universal” al Renașterii: “Acest mare artist, pictor, sculptor, arhitect, ba și muzician, a fost în același timp și un genial naturalist, fizician și un inventator, desigur fără seamăn, în istoria omenirii...”

Specialiștii din diverse domenii – sociologi, economiști, psihologi, psihanaliști, medici, esteticieni, filosofi ș.a. – au studiat principalele tipuri de beneficii umane/efecte ale consumului de artă. Unele beneficii sunt comune tuturor artelor, altele sunt mai vizibile în anumite domenii ale ei dar vor fi mai bine înțelese dacă le raportăm la clasificarea artelor așa cum au făcut-o scriitorii Renașterii (G. Manetti, Marsilio Ficino, Giovanni Pietro Capriano, Emmanuele Tesauro, Lodovico Castelvetro).

După opinia lor, artele se împart în:

- **arte intelectuale** sau „arte ale spiritului”. G. Manetti, care le-a denumit astfel, avea în vedere că ele sunt produsul intelectului și că se adresează intelectului. În realitate, această sintagmă reprezenta o altă denumire pentru artele „liberale”, cele care aveau o pronunțată dimensiune științifică și care excludeau poezia;

- **arte nobile**, cu referire la acele arte care se adresează simțurilor umane celor mai nobile și care poartă totodată „pecetea durabilității”, și anume poezia, pictura, sculptura;
- **arte ale memoriei**, reprezentând categoria artelor opuse meseriilor, dar care excludea arhitectura. Principiul de bază era acela că meseriile artelor aplicate produc obiecte utile omului, pe când artele memoriei servesc la întipărirea în memorie a lucrurilor și evenimentelor;
- **arte poetice**, cuprinzând artele literare, teatrale, pictura, sculptura, dansul, al căror element comun este *metafora*, *figura de stil*. Pentru E. Tesauro, susținătorul acestei categorii estetice, perfecțiunea artei rezidă în subtilitate, iar „orice subtilitate este o figură de stil”. Numai artele amintite mai sus posedă figuri de stil și există exclusiv prin aceste figuri de stil;
- **arte muzicale** – denumire sub care Marsilio Ficino numea „artele propriu-zise” (separate de meserii), așa cum le înțelegem astăzi. Factorul de legătură între ele era *muzica*, înțeleasă ca *melodicitate*, ca *ritmicitate*, ca sursă de inspirație pentru toți creatorii, și nu ca artă a sunetelor, ca opere muzicale.

În acest sens, Ficino sublinia: „Muzica e aceea care inspiră pe creatori: retori, poeți, sculptori și arhitecți”.

Desigur, funcțiile muzicii sunt multiple. Unele studii aprofundează **efectele ei psihologice**, între care mai cunoscute sunt:

- **efectul cathartic**, de purificator al emoțiilor negative și de relaxant în cazul oboselii intense; orice muzică susceptibilă să genereze emoții pozitive puternice are virtuți terapeutice: „Omul modern, spun specialiștii, simte nevoia de muzică și apelează la ea pentru atenuarea stresului spontan (...) în funcție de preferințele sale” (13, p. 6). Aceste preferințe sunt influențate de condițiile educaționale sau conjuncturale în care s-au dezvoltat indivizii;
- **efectul terapeutic** constă într-un ansamblu de terapii psihologice bazate pe receptarea unor creații muzicale, cu scopul de a înlătura/diminua efectele stresului cotidian; muzica este utilă în chirurgie pentru diminuarea durerii și anxietății pre și postoperatorii, dar ajută și la tratamentul unor boli neurologice, psihice și psihosomatice (I.-B. Iamandescu);
- **efectul de stimulare psihică multiplă**: senzorială, intelectuală, afectivă, de **actualizare** a unor situații și trăiri emoționale, de **inspirație** intelectuală pentru creatori, de **stimulare** a imaginației și **potențare** a proceselor psihice, de **rememorare** a unor stări cu rezonanță afectivă deosebită. Pentru Emil Cioran, de pildă, muzica reprezintă absolutul. Absolutul trăit însă „prin intermediul unei imense iluzii, pentru că se risipește de îndată ce se restabilește liniștea. (...) În afara materiei, scria Cioran, totul e muzică” (apud 13, p. 13);

- **efectul de susținere a procesului de comunicare** interumană și colectivă, de facilitare a empatiei și comuniunii de sentimente, îndeosebi în cazul concertelor cu săli arhipline cu public entuziasmat de prestația interpreților. În viziunea lui Ioan Bradu-Iamandescu, autorul unor lucrări de referință pe această temă, "Muzica este o cale de comunicare directă, infraverbală, între ceea ce ea sugerează sau evocă și ascultătorii care îi decodifică mesajul" (13, p. 26);
- **efectul de sublimare a unor instincte**; S. Freud a susținut că procesul de creație artistică exprimă uneori sublimarea unor neîmpliniri sexuale, explicând prin asemenea conotații erotice geneza multor opere geniale. Teoria lui Freud are numeroși opozanți. Unii contestă această sexualizare a creației artistice, așa cum alții se indignează de sexualizarea religiei și a moralei.

Efectele psihologice ale receptării artei se exprimă cu predilecție în contextul muzicii religioase. Componentă importantă în cadrul serviciului divin, atât în bisericile creștine, cât și în alte religii (e.g., musulmană), acest gen de muzică, prin potențialul ei de sugestibilitate și de extaz psihic, estetic, vizual, mijlocește comunicarea oamenilor cu Dumnezeu. Stările psihice induse prin receptarea și participarea la cântările religioase generează, de asemenea, sentimentul comuniunii cu celelalte ființe, cu întreaga creație a divinității.

Efectele sociale sau beneficiile sociale ale artei sunt dificil de măsurat, dar cunoașterea lor este decisivă în orice societate care dorește să-și reîmprospăteze continuu depozitul de resurse simbolice și să-și asigure diversitatea culturală.

În viziunea lui Dick Stanley, cercetătorul canadian preocupat de crearea unui cadru statistic pentru sectorul culturii, efectele sociale sunt cele care diferențiază bunurile și serviciile culturale (e.g., artistice) de toate celelalte produse.

În general, oamenii cumpără și consumă/utilizează diverse produse – e.g., îmbrăcăminte, autoturisme, televizoare, telefoane mobile – care le satisfac anumite trebuințe – de la cele de bază, până la nevoile de securitate, afectivitate, prestigiu, realizare socială ș.a.

Spre deosebire de aceste produse, bunurile culturale (e.g., filmele, concertele, spectacolele de teatru, expozițiile de pictură etc.) le oferă consumatorilor plăcere, relaxare, încântare, dar, în același timp, le influențează modul de gândire, sistemul propriu de valori, identitatea, felul de relaționare cu ceilalți.

Arta, ca și alte domenii ale culturii, **are puterea de a influența mințile oamenilor**. Experiențele personale acumulate prin consumul de produse artistice le influențează modul de înțelegere a lumii. Uneori, "efectul artei asupra gândirii este imprevizibil", dar, în genere, pozitiv. Diversitatea culturală

caracteristică societății pluraliste limitează efectul unor eventuale mesaje negative transmise din lumea artei. După cum observa Dick Stanley, "...nimeni nu a fost vreodată împins să comită fapte antisociale după ce a ascultat un oratoriu de Bach sau o simfonie de Mozart".

În acest sens, modul de gândire dobândit prin procesul de epifanie sau de catharsis nu mai este un bun personal, ci devine un **bun public**, care influențează conduita indivizilor și relațiile lor cu lumea.

Experiența colectivă a celor care consumă aceleași produse culturale (e.g., piese de teatru sau concerte simfonice) determină înțelegerea similară a mesajelor artistice, dar și legături sociale bazate pe un sistem comun de valori. După Dick Stanley, **cultura ca exprimare și creație estetică** poate fi considerată "...laboratorul de Cercetare și Dezvoltare unde sunt create și testate noi resurse simbolice pentru a vedea dacă funcționează și apoi lansate în lume ca produse culturale pentru a vedea dacă vor fi absorbite în depozitul deja existent de idei și percepții".

Capitolul 4

IMPACTUL ECONOMIC AL BUNURILOR ȘI AL ACTIVITĂȚILOR ARTISTICE

Impactul economic al artei se referă la valoarea adăugată de crearea, reproducerea și comercializarea bunurilor și a serviciilor artistice. Aceste activități sunt specifice mai ales industriilor culturale – domenii în care investițiile generează, pe lângă beneficii sociale, și creștere economică generală.

Contribuția artei la bunăstarea economică este o temă majoră a economiei culturii, așa cum sunt:

- **finanțarea** activităților artistice,
- **subvențiile**,
- **veniturile** consumatorilor,
- **reglementarea piețelor**,
- **costurile** de producție și întreținere,
- **costurile** de promovare,
- **prețurile** practicate în diverse piețe etc.

Analiza impactului economic al activităților artistice impune mai întâi definirea relației dintre lumea culturii și cea a economiei, în contextul în care economiștii consideră că toate activitățile umane au implicații economice, în vreme ce antropologii accentuează latura lor culturală. Cercetătorii care au studiat indicatorii impactului economic – între care se regăsesc spaniolii Maria Isabel Garcia, Yolanda Fernández și José Luis Zofio – au căutat o definiție a culturii care să coreleze abordarea comercială a artei cu cerințele copyright-ului.

Demersul lor s-a întemeiat pe conceptul de industrii culturale. În viziunea UNESCO: industriile culturale sunt cele care reproduc și comercializează, pe scară industrială, pe baza unui suport fizic, opere protejate de copyright.

În lumina acestei definiții, a cunoaște impactul economic al artei înseamnă a răspunde la următoarele întrebări:

- Ce înseamnă industrializarea artei/culturii?
- Cum contribuie activitățile artistice la dezvoltarea economiei naționale?
- Cum sunt protejați artiștii și creațiile lor de legea copyright-ului?
- Putem limita analiza artei (a sectorului cultural, în general) la relația cu piețele, cu industriile și comerțul?
- Permite piața o alocare suficientă de resurse sau sunt necesare și investiții publice?

De altfel, impactul economic al artei, respectiv valoarea adăugată prin activitățile artistice/culturale reprezintă un argument al celor care pledează pentru investiții publice în domeniu, pentru alocații și diverse alte facilități.

Investițiile publice în cultură, alături de investițiile private, ajută la realizarea unei producții pluraliste, la promovarea dialogului intercultural și a diversității culturale, la stimularea creativității și a participării la cultură.

Piața **singură** nu satisface cererea socială în domeniu. Există numeroase segmente de populație lipsite de veniturile necesare pentru achiziționarea unor opere de artă sau alte produse ale industriilor culturale (e.g., CD-uri cu filme sau creații muzicale, cărți, reviste de artă etc.).

Pe lângă argumentele sociale există și rațiuni economice care justifică implicarea statului în susținerea creației artistice și în preservarea patrimoniului național.

Teoria economică susține ca subvenția acordată creatorilor și producătorilor din domeniu să fie echivalentă cu beneficiul social adițional oferit societății de consumul produselor culturale, ceea ce ar permite practicarea de prețuri mai joase și, implicit, dezvoltarea unei piețe mai mari pentru produsele respective.

Desigur, nu pot fi subvenționate toate tipurile de produse culturale, ci numai acelea care de regulă sunt considerate producătoare de beneficii sociale, dar care, pe piață, nu au întotdeauna rezultatele așteptate. În acest sens, între produsele subvenționate nu se vor regăsi horoscoapele, muzica “dance”, diverse emisiuni TV etc. – forme culturale care au piețe proprii ce se extind “în ritm mai rapid decât produsul național brut (PNB) pentru că ele însele sunt produsul **brut** și nu au nevoie de sprijinul statului” (J.O. Melo).

După acest autor, Jorge Orlando Melo, ar trebui subvenționată numai “acea cultură care ne aduce mai aproape de un anumit model al societății”, iar produsele ce urmează a fi susținute din fonduri publice ar trebui selectate după două criterii: al **meritului** și al **calității**.

Evaluarea impactului pe care îl are cultura și/sau arta asupra economiei nu se reduce la demonstrarea profitabilității lor. Sectorul culturii furnizează resurse semnificative pentru economie și generează locuri de muncă, dar produsele sale au un rol decisiv în formarea mentalităților, a gusturilor și a identităților sociale. Resursele pe care le generează cultura contribuie la dezvoltarea instrumentelor de producție (i.e. la formarea forței de muncă, la stimularea creativității umane etc.). Valoarea simbolică a produselor culturale predomină însă asupra valorii de folosire și a valorii de schimb. De aceea **arta, ca și celelalte componente ale culturii nu trebuie abandonate regulilor pieței și nici evaluate exclusiv după criteriul profitului**.

Pentru fiecare subsector al culturii se pot evalua indici economici cum sunt: producție, servicii, vânzări, importuri, exporturi, copyright, piraterie,

contribuție la PIB. Și nu ne referim numai la industriile culturale – înregistrarea sunetului (a muzicii), producția de filme, de videocasete, radio, televiziune, publicitate ș.a. –, ci avem în vedere și diverse cheltuieli pentru restaurarea patrimoniului arhitectural, impactul economic al turismului cultural și religios, al unor evenimente culturale tradiționale. La fel de importante sunt investițiile în structurile de pregătire a artiștilor.

Asemenea indici se pot calcula pe baza informațiilor furnizate de instituții și asociații profesionale din zona cinematografiei, a presei scrise și electronice, a editurilor, a producătorilor de fonograme, a creației plastice, muzicale etc.

Autorii lucrării *Industria cărții și a timpului liber în Spania*, publicată în anul 2000 de Fundación Autor, definesc PIB-ul ca "totalul taxelor pe valoarea adăugată generate de toate copyright-urile de pe teritoriul național, într-o anumită perioadă de timp".

În ce privește contribuția industriilor culturale la PIB, se face distincție între **activitățile culturale directe**, legate de **creație și producție** (e.g., elaborarea de scenarii cinematografice, editarea de cărți, de ziare și reviste, creație muzicală, artă, design, compoziție, producția și difuzarea filmelor și a înregistrărilor video, activități radio și tv, spectacole muzicale, activități muzeale etc.), și **activitățile culturale indirecte**, legate de **reproducerea și difuzarea creațiilor culturale** (e.g., tipărire, vânzare en gros de cărți, reviste, vânzare cu amănuntul de casete, CD-uri, servicii de radio și televiziune prin cablu ș.a.).

Cercetarea impactului economic al artei presupune **evaluarea veniturilor și a locurilor de muncă** pe care ea le creează într-o anumită perioadă de timp (e.g., un an sau, dacă se urmărește dinamica acestui proces, cuantificarea vizează intervale de cinci, zece sau mai mulți ani). În egală măsură, se impune evaluarea nivelului VBA (a valorii brute adăugate) create de activitățile artistice în spațiul sectorului public comparativ cu nivelul VBA din zona inițiativei private. În țările care au realizat asemenea situații, s-a constatat că valoarea brută adăugată generată de activitățile culturale private este mult mai ridicată decât contribuția la PIB a artei din sectorul public.

Important este ca, la nivelul fiecărui sector (i.e. public, privat), să fie cunoscută contribuția economică a activităților **directe**, legate de proprietatea intelectuală, și a activităților **indirecte**, referitoare la folosirea și distribuția produselor artei sau la producerea suportului fizic pentru dezvoltarea artei și a industriilor culturale.

În ce privește crearea locurilor de muncă, se impune evaluarea unor indicatori cum sunt:

- ponderea fiecărui sector (i.e. public, privat) în ansamblul joburilor create la nivelul industriilor culturale și în domeniul creației artistice;
- contribuția artei și a industriei divertismentului la totalul slujbelor din economie.

Pentru evaluarea acestui indicator, ca și pentru cunoașterea contribuției financiare la PIB a industriilor culturale în comparație cu celelalte industrii (e.g., transporturi, IT), sursele de impozite înregistrate oferă date relevante. Asemenea date pot fi utilizate și în studiile comparative privind contribuția artei și a culturii la PIB în diverse țări și zone culturale.

Schimbările comerciale de bunuri și servicii culturale/artistice au un rol semnificativ în evaluarea impactului lor economic. Înclinarea balanței în favoarea exporturilor sau a importurilor depinde de politicile culturale ale fiecărei țări, dar și de ponderea activităților directe sau a celor legate de folosirea și comercializarea produselor artei și ale industriei divertismentului.

Participarea la economia națională a diverselor domenii ale artei (e.g., artele scenice – teatru, operă, operetă, dans -, spectacolele muzicale – muzica simfonică și de cameră, muzica pop, muzica ușoară, artele vizuale) și a industriilor culturale (e.g., înregistrările muzicale, industria filmului, industria video, producția radiodifuzorilor ș.a.) este evaluată cu ajutorul unor indicatori ca:

- **număr de reprezentații** (e.g., de teatru, de dans, de opere lirice, concerte de muzică simfonică și de cameră, de muzică pop ș.a.) pe perioade determinate;
- **nivelurile de audiență sau numărul de spectatori** (pe zone, centre culturale) și ponderea lor în piețele-țintă;
- **vânzările la casele de bilete** - pe genuri de spectacole și în funcție de locația reprezentațiilor (e.g., Ateneul Român sau Casa de Cultură din Alexandria);
- număr de galerii și expoziții de artă cu vânzare;
- număr de lucrări vândute și volumul încasărilor pe genuri de artă, pe tipuri de comercianți.

Pentru fiecare dintre indicatorii menționați se urmăresc trenduri și se stabilesc corelațiile ce nuanțează și explică valorile înregistrate. De pildă, în domeniul teatrului, numărul de creații puse în scenă poate crește de la un an la altul, numărul de reprezentații, de asemenea, dar numărul de spectatori poate scădea, fără a afecta vânzările caselor de bilete (atunci când prețul билетelor crește sau publicul favorizează reprezentațiile cele mai scumpe). Dimpotrivă, nivelul încasărilor poate să scadă, deși crește numărul reprezentațiilor, ca și numărul de spectatori, dar sunt frecventate mai mult spectacolele sponsorizate, cele mai ieftine sau cele care acordă facilități unor segmente de piață.

Neîndoielnic, evoluția pozitivă a unor indicatori (e.g., numărul de spectatori) este influențată de strategiile publicitare, de critica de specialitate, de imaginea protagoniștilor (e.g., regizori, actori, cântăreți), de sancțiunile premiale ale juriilor din țară și din străinătate, după cum trendul modest al altor indicatori (e.g., număr de reprezentații, vânzările caselor de bilete) se poate explica prin

lipsa dotărilor necesare reprezentațiilor artistice, prin nivelul inflației sau prin migrația populației din unele zone/localități.

În aceste condiții, activitatea artistică se concentrează în capitală sau în centre culturale universitare unde există suprastructura necesară și unde, prin tradiție, populația frecventează anumite genuri de artă (e.g., muzică simfonică), indiferent de prețul билетelor.

Și arta produsă în cadrul industriilor culturale înregistrează trenduri determinate de cauze similare. În cazul muzicii înregistrate, de pildă, indicatori ca:

- numărul de unități vândute (casete, CD-uri) într-o perioadă de timp determinată (e.g., un an),
- consumul de unități cumpărate pe cap de locuitor,
- randamentul vânzărilor pe cap de locuitor

sunt influențați de renumele/imaginea artiștilor, de poziția lor în topurile de gen, de calitatea înregistrării și prețul produselor, de puterea de cumpărare discreționară a pieței potențiale, de activitățile promoționale, inclusiv concerte live, și, nu în ultimul rând, de exemplarele piratate.

Coordonatele pieței locale pot fi determinante, în sensul că, deși pe piața mondială a muzicii se înregistrează o recesiune, în unele piețe locale vânzările se mențin la același nivel, iar randamentul vânzărilor, la anumite genuri de muzică, poate cunoaște creșteri apreciable.

În pofida legislației care protejează drepturile de autor, ponderea copiilor ilegale de muzică înregistrată pe piața mondială este substanțială. În multe țări, numărul de CD-uri blank vândute în ultimii ani a crescut spectaculos, ceea ce explică sutele de milioane de unități piratate puse în circulație.

În timp, s-au schimbat și preferințele pieței pentru formatul produselor. Concomitent cu declinul casetelor audio, a crescut vânzarea CD-urilor cu durată mai mare de înregistrare, ca și a CD-urilor cu single-uri.

Cercetările asupra consumului cultural din România (e.g., studii IMAS efectuate la cererea Ministerului Culturii) au pus în evidență preferințele publicului pentru acest gen de ofertă, dinamica cererii pentru produsele muzicale ale marilor companii, succesul CD-urilor cu single-uri ale unor artiști renumiți.

De asemenea, ultimii ani au fost marcați de creșterea cererii pentru filmele difuzate la televiziune, pe CD-uri, DVD-uri, ca și pe marile ecrane. În pofida stării precare a cinematografelor și a scăderii continue a numărului lor, din cauza unei politici culturale deficitare, succesul deosebit al unor filme românești la festivaluri internaționale consacrate a relansat cererea pentru producțiile autohtone difuzate în cinematografe.

Trebuie să menționăm faptul că, în capitală și în unele centre universitare, au apărut cinematografe organizate la nivelul standardelor mondiale, în măsură să satisfacă cele mai exigente segmente de piață. Frecventarea lor este

stimulată și de proiectarea unor filme străine importate de companii specializate în comercializarea producțiilor cinematografice.

Prezența în cinematografe se diferențiază după vârstă și statut social. Și la noi, ca și în alte țări europene, audiențele cele mai mari se înregistrează în rândul tinerilor de 18-35 de ani, cu studii medii și superioare, rezidenți în orașele mari.

Motivele pentru care o mare parte din populație nu frecventează cinemaul, pe lângă numărul și starea locațiilor, sunt: numărul filmelor difuzate de televiziune, prețul билетelor, distanțele față de cinematograful, dificultăți de transport etc. Totodată, anumite schimbări de structură din industria video, datorate evoluției pozitive a DVD-ului, au stimulat urmărirea filmelor difuzate pe asemenea suporturi, implicit cererea pentru acest gen de produse.

Dincolo de simpla contribuție economică sau de crearea beneficiilor materiale, filmele și activitățile din domeniul industriei cinematografice, ca și celelalte produse artistice, sunt o sursă de modele și valori culturale, un factor de coeziune socială.

Bibliografie

1. Berger, René, *Artă și comunicare*, București, Editura Meridiane, 1976
2. Berger, René, *Mutația semnelor*, București, Editura Meridiane, 1978
3. Camerer, C. & Lovallo, D., *Overconfidence and Excess Entry: An Experimental Approach*, "American Economic Review", nr. 89, 1999
4. Charpentreau, Jacques, *Pour une politique culturelle*, Paris, Les Editions ouvrières, 1967
5. Chassequet-Smirgel, Janine, *Psihanaliza artei și a creativității*, București, Editura "Trei", 2002
6. Dan, Liviana (editor), *Gorzo, catalog 2007*
7. Evrard, Yves, *Comprendre le comportement de consommation culturelle*, Québec, Institut de statistique, 2002
8. Flichy, Patrice, *Les industries de l'imaginaire*, Presses Universitaires de Grenoble, 1991
9. Genette, George, *L'oeuvre de l'art, relation esthétique*, Paris, Editions du Seuil, 1997
10. Harlan, Volker, *Ce este arta?*, Discuție-atelier cu Beuys, Cluj, Editura Ideea Design & Print, 2003
11. Huyghe, René, *Les puissances de l'image*, Paris, Flammarion, 1965
12. Iacob, Valentin, *Vizitator prin galeriile virtuale*, în "Formula AS", nr. 770, 2007
13. Iamandescu, Ioan-Brad, *Terapia receptivă – premise psihologice și neurofiziologice, aplicații profilactice și terapeutice*, București, Editura Medica, 2004
14. Johnson, Ellen H., *Modern Art and the Object*, London, 1976

-
15. Leonardo da Vinci, *Tratatto della pittura*, Vatican, Ed. H. Ludwig, 1882
 16. Panofsky, Erwin, *The History of Art as a Humanistic Discipline*, în vol. "Meaning in the Visual Arts. Papers in and on Art History", Garden City, 1955
 17. Prut, Constantin, *Dicționar de artă modernă*, București, Editura Albatros, 1982
 18. Ragon, Michel, *Naissance d'un art nouveau*, Paris, 1972
 19. Read, Herbert, *Semnificația artei*, București, Editura Meridiane, 1969
 20. Sângeorzan, Zaharia, *Nicolae Steinhardt, monahul de la Rohia...*, București, Editura Revistei Literatorul, 1992
 21. Steinhardt, Nicolae, *Jurnalul fericirii*, Cluj, Editura Dacia, 2001
 22. Tatarkiewicz, W., *Istoria celor șase națiuni*, București, Editura Meridiane, 1981
 23. Tatarkiewicz, W., *Istoria esteticii*, vol. 1, București, Editura Meridiane, 1978
 24. Toffler, Alvin, *Consumatorii de cultură*, București, Editura Antet, 1997
 25. Trosby, C.D., *The Production and Consumption of the Arts*, "Journal of Economic Literature", nr. 32, 1994, pp. 1-29
 26. UNESCO, *Recommandation relative à la condition de l'artiste*, www.unesco.org/general
 27. Uscătescu, George, *Ontologia culturii*, București, Editura Științifică și Enciclopedică, 1987
 28. Vianu, Tudor, *Opere*, vol. VI, București, Editura Minerva, 1976



**INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE**

PROBLEME ECONOMICE NR. 269/2007



**CENTRUL DE INFORMARE
ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREȘTI**



ACADEMIA ROMÂNĂ
INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE
INSTITUTUL DE ECONOMIE MONDIALĂ

DECALAJE ECONOMICE ÎNTRE ROMÂNIA ȘI UE-25 ÎNAINTE DE ADERARE

dr. Virginia CÂMPEANU

Centrul de Informare și Documentare Economică
București, 2007

CUPRINS

1. Rata de creștere a Produsului Intern Brut	189
2. Productivitatea muncii – factor de influență a creșterii economice ..	191
3. Contribuția sectoarelor economice la formarea PIB	193
4. Produsul intern brut / locuitor, indicator al nivelului de dezvoltare ...	193
5. Rata inflației.....	197
6. Rata șomajului.....	199
7. Nivelul salariului minim pe economie - factor de atracție a investițiilor străine.....	202
8. Deficitul public	204
9. Rata datoriei publice.....	205
ANEXE	207

În perioada 2000-2006, procesul de pregătire a aderării României la Uniunea Europeană s-a accelerat, ceea ce s-a concretizat în diminuarea decalajelor economice ce despărteau România de UE¹.

Din analiza comparativă a evoluției unor indicatori macroeconomici rezultă că în favoarea reducerii decalajelor dintre România și UE au contribuit următorii factori:

- Rata de creștere a PIB a fost mai mare în România decât în UE-25 începând din anul 2001. Productivitatea muncii a crescut lent, astfel că a contribuit în mică măsură la creșterea economică din România.
- Reducerea accelerată a ratei inflației și țintirea inflației în anul 2006 a determinat diminuarea decalajelor privind indicele prețurilor de consum dintre România și UE-25.
- Rata șomajului în România s-a situat în întreaga perioadă sub nivelurile din UE, angajații acceptând salarii mai mici decât intrarea în șomaj.
- Salariul minim lunar în România s-a menținut la niveluri comparative foarte mici, înregistrându-se mari decalaje față de UE-25, dar a avut și un efect economic pozitiv, de atragere a investitorilor din statele membre ale UE-25 cu repercusiuni asupra creșterii economice.
- Deficitul bugetar în România a marcat o tendință de scădere față de sfârșitul deceniului anterior/ începutul anilor 2000, situându-se la cel mai scăzut nivel (în 2005) între statele cu deficit bugetar din UE-25.
- Rata datoriei publice a înregistrat o tendință de scădere (ajungând la circa 15% din PIB), dar, pe întregul interval analizat, rata datoriei publice în România a fost mai mică decât media UE-25, situându-se totodată la un nivel mult mai scăzut comparativ cu criteriul de convergență la zona euro (de 60%).

1. Rata de creștere a Produsului Intern Brut

România, a șaptea mare țară din UE după numărul locuitorilor (4,7% din UE-25), are o economie ce reprezintă doar 0,7-0,8% din PIB-ul comunitar. În termeni absoluți, PIB total al UE-25 a fost în anul 2005 de 10847 miliarde de euro, în timp ce România a înregistrat un PIB de circa 80 miliarde de euro.

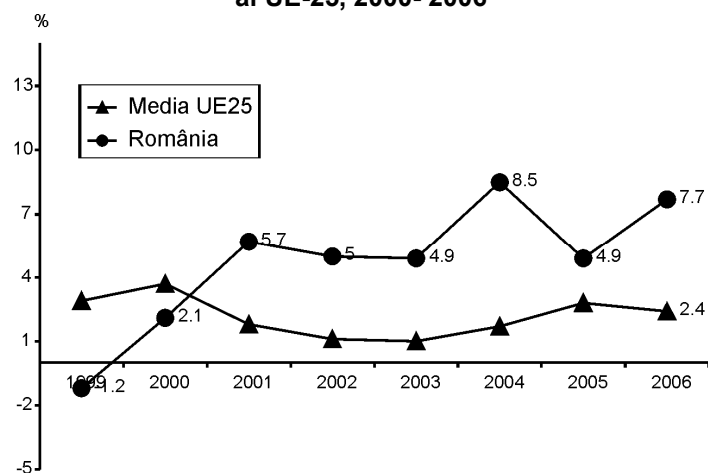
Cu toate acestea, se poate afirma că, în actualul deceniu, România a înregistrat un trend pozitiv al economiei, care i-a permis să diminueze ușor, treptat decalajele mari ce o despart de economiile dezvoltate ale UE-15, dar și de majoritatea economiilor noilor state membre ale UE (UE-10).

Astfel, începând cu anul 2001, creșterea economică în România, exprimată prin rata de creștere a PIB, a depășit an de an rata medie de creștere economică din cele 25 state membre ale UE.

¹ Nivelul mediu al UE-25.

Graficul nr. 1

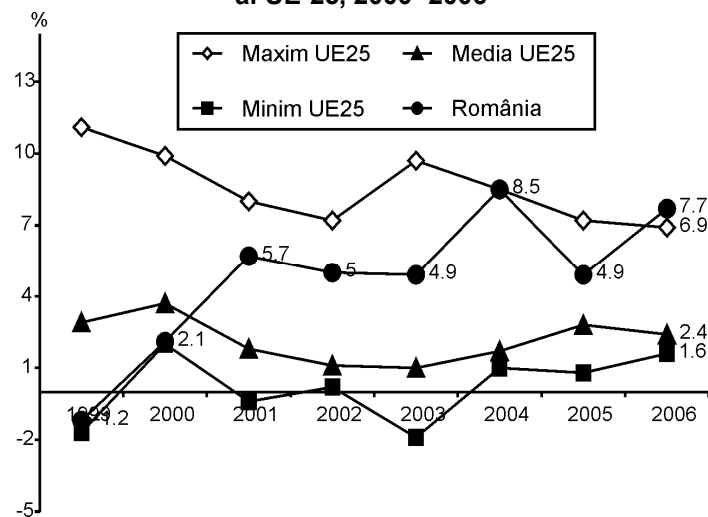
Rata de creștere a PIB real: decalaje între România și nivelul mediu al UE-25, 2000- 2006



Sursa: IEM, 2007 pe baza datelor Eurostat.

Graficul nr. 2

Rata de creștere a PIB real: decalaje între România și nivelul maxim al UE-25, 2000- 2006



Sursa: IEM, 2007, pe baza datelor Eurostat și a Anuarelor statistice ale României, a Buletinului statistic lunar 2/2007, INS.

Ultimii 3 ani ce au precedat momentul aderării României la Uniunea Europeană au marcat creșteri succesive ale economiei românești, induse de intensificarea investițiilor străine (ca % din PIB), de creșterea productivității muncii și majorarea producției orientate spre export, precum și de creșterea cererii interne de consum, în condițiile unui climat economic european îmbunătățit, caracterizat de redresarea economiei UE. Totodată, performanțele economice semnificative ale României au fost sprijinite de o conjunctură economică internațională favorabilă, cu creștere robustă a economiei mondiale, comerț internațional efervescent, prețuri ridicate ale mărfurilor și costuri scăzute ale finanțării internaționale. În aceste condiții, rata de creștere a economiei României a înregistrat o medie de 8,5% în 2004 și 7,7% în 2006, atingându-se și respectiv, depășindu-se nivelurile maxime ale ratei de creștere a PIB din UE-25.

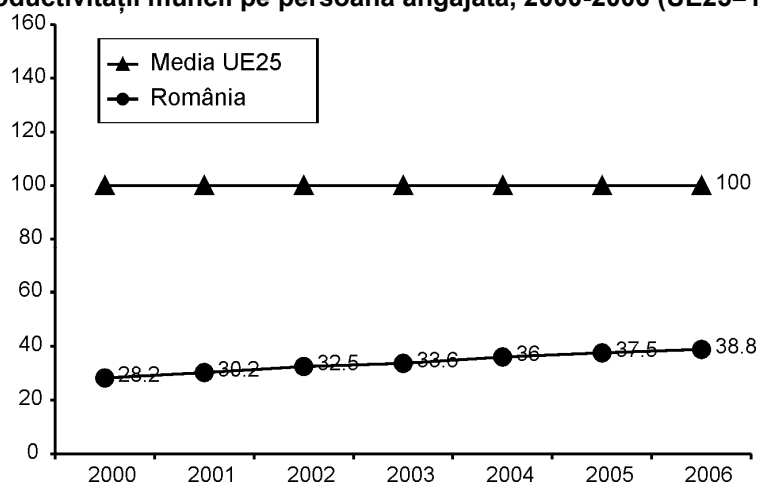
2. Productivitatea muncii – factor de influență a creșterii economice

Un factor important ce a contribuit la accelerarea creșterii economice în România a fost creșterea productivității muncii. Astfel, în anii 2005 și 2006 creșterea *productivității muncii per angajat a atins* niveluri maxime față de anii anteriori, ceea ce a condus la reducerea decalajelor atât față de UE-25, dar mai ales comparativ cu cele 8 state noi membre din centrul și estul Europei, care, după aderarea la UE din anul 2004, au marcat o scădere evidentă a productivității muncii per angajat.

Cu toate că evoluția productivității muncii pe angajat a fost pozitivă în România, se menține un decalaj sensibil față de nivelul mediu al UE-25, care în decurs de 6 ani a fost redus cu 10 puncte procentuale: în anul 2006 productivitatea muncii pe angajat a reprezentat numai 38,8% din media UE-25 (circa 28% în anul 2000), situându-se chiar sub nivelul minim din statele membre, de 47,5%.

Graficul nr. 3

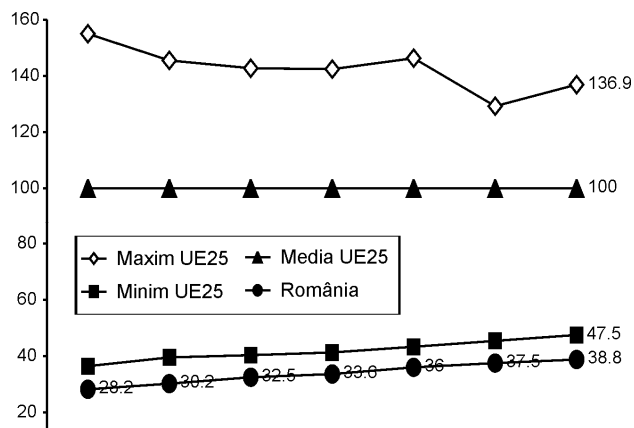
Reducerea decalajelor între România și UE25 prin creșterea productivității muncii pe persoană angajată, 2000-2006 (UE25=100)



Sursa: calcule autor pe baza datelor Eurostat, IEM, 2007.

Graficul nr. 4

Productivitatea muncii pe angajat: decalaje între România și nivelurile minim, mediu, maxim din UE-25, 2000-2006



Sursa: IEM, 2007, pe baza datelor Eurostat.

3. Contribuția sectoarelor economice la formarea PIB

Contribuția sectoarelor economice la formarea PIB este diferită în România față de UE-25, cea mai mare discrepanță având loc în agricultură. Astfel, agricultura României are o pondere în PIB de 10,1% în timp ce media în UE-25 este de doar 1,9%. Ponderea serviciilor în Uniune este de 71,9%, în România fiind de 54,9%.

Tabelul nr. 1

Contribuția sectoarelor economice la formarea PIB

% din valoarea adăugată brută (VAB)

	România	UE-25
Total VAB	100,0	100,0
Agricultura	10,1	1,9
Industrie	35,0	26,2
Servicii	54,9	71,9

Sursa: IEM, 2007, pe baza datelor Eurostat.

4. Produsul intern brut / locuitor, indicator al nivelului de dezvoltare

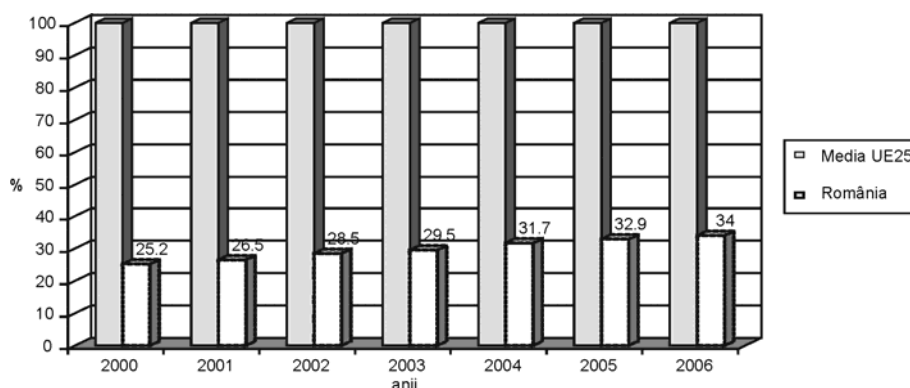
În România, PIB/locuitor (PPS) a înregistrat o tendință de creștere începând cu anul 2001, ceea ce a determinat o reducere lentă a decalajului față de nivelul mediu al UE-25. În valori absolute, PIB pe locuitor a fost în 2006 de 3.657 euro în România, în timp ce media UE-25 a fost de 23.402 euro.

În anul 2006, premergător aderării României la UE, PIB/locuitor a reprezentat numai 34% din nivelul mediu al PIB/locuitor al UE-25 (25% în anul 2000), cu un punct procentual peste nivelul din Bulgaria și cu 13 puncte sub ultima clasată în UE-25, Letonia.

Dintre statele membre ale UE-25, cele mai slabe performanțe ale PIB pe locuitor (PPS) au fost înregistrate de Letonia și Polonia, cu 47% și respectiv 50% din media UE-25. România se situează însă în urma acestor state considerate slab performante, pe penultimul loc în ierarhia țărilor UE-27.

Graficul nr. 5

PIB/ locuitor (PPS)- decalaje între România și nivelul mediu din UE-25, 2000-2006



Sursa: calcule autor, pe baza datelor Eurostat, IEM, 2007.

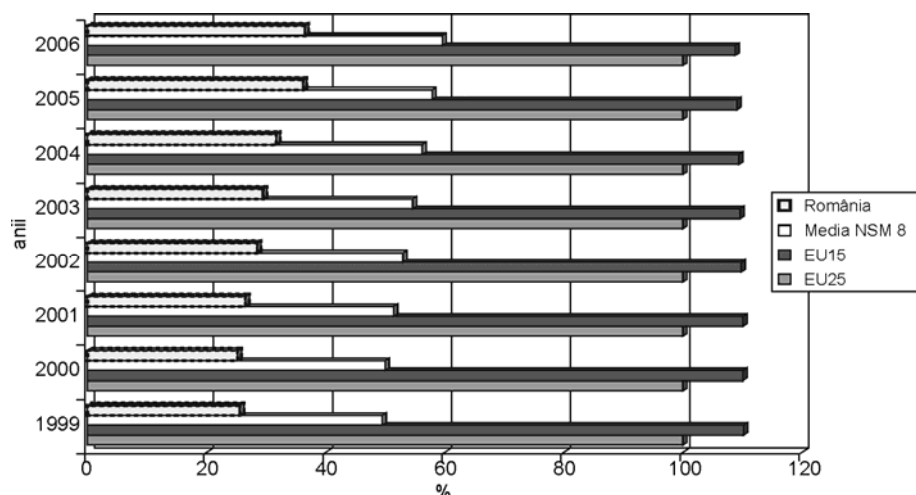
Comparațiile cu noile state membre central și est-europene în perioada de preaderare, relevă că ținta acestora la momentul aderării a fost atingerea a 70% din nivelul mediu al PIB/locuitor din Uniunea Europeană, dar anul aderării, 2004 a însemnat atingerea acestei ținte numai de către R. Cehă (70% din nivelul UE-25) și Slovenia (78%).

În anul 2006 nivelul mediu al PIB/locuitor în noile state membre din centrul și estul Europei s-a apropiat de 60% din nivelul mediu al UE-25, iar cel din UE-15 a depășit cu circa 10% nivelul mediu al UE-25.

În graficul nr. 6 se observă că cele 10 noi state membre ale UE au redus în anul 2006 decalajul de PIB/locuitor, beneficiind de procesul de convergență reală.

Cele mai performante state membre sunt considerate Luxemburg (cu PIB/locuitor ce reprezintă 248% față de media UE-25), Irlanda (137%) și Danemarca (124%).

Graficul nr. 6
Decalaje între PIB/locuitor (PPS) din România, noile state membre (NSM 10) și UE-15 comparativ cu media UE-25



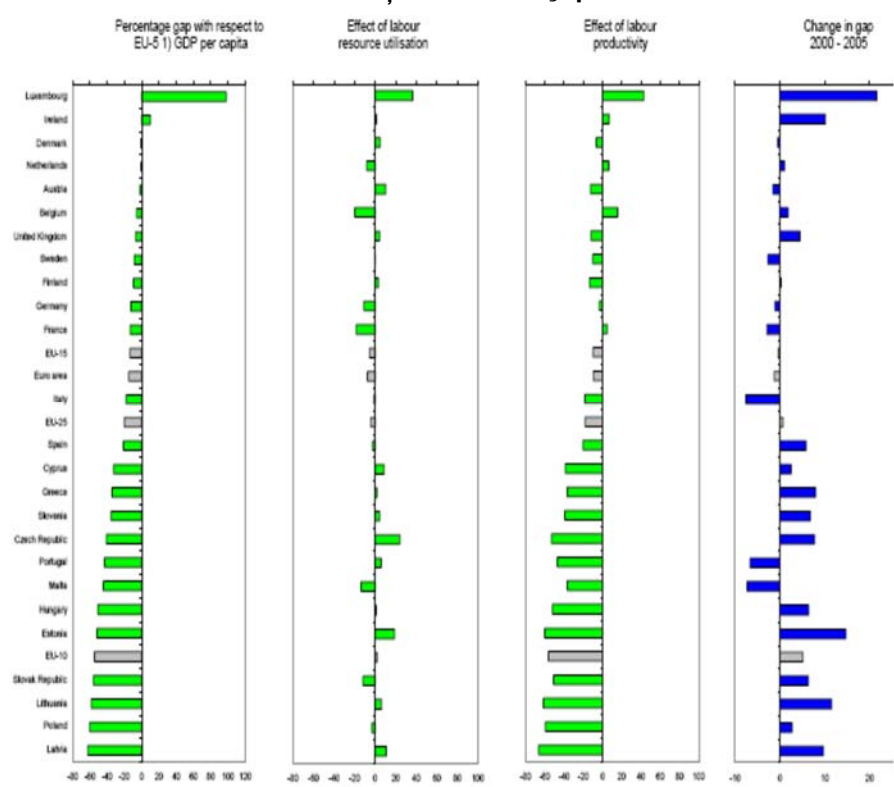
Sursa: calcule autor, pe baza datelor Eurostat, IEM, 2007.

Comparativ cu nivelul mediu al PIB/locuitor din UE-25, există diferențe accentuate între multe țări membre și țările cele mai performante. Astfel, în 2005 media PIB/locuitor din UE-25 s-a situat cu 20% sub nivelul celor mai performante state membre. În statele membre ale UE-15, decalajul se datorează în principal utilizării mai scăzute a forței de muncă (număr de ore lucrate pe economie), în timp ce în cele 10 noi state membre productivitatea muncii mai scăzută constituie principalul factor de influență (graficul nr. 7).

În concluzie, dacă anul 2006 a însemnat o reducere a decalajului între România și nivelul mediu al UE-25, nu același lucru rezultă din comparațiile cu nivelurile maxime ale PIB/locuitor înregistrate în statele membre, față de care decalajul României se menține - *de facto* - la nivelul anului 2000.

Graficul nr. 7

**Surse ale decalajelor de PIB/locuitor între statele membre ale UE-25:
utilizarea resurselor de forță de muncă și productivitatea muncii**

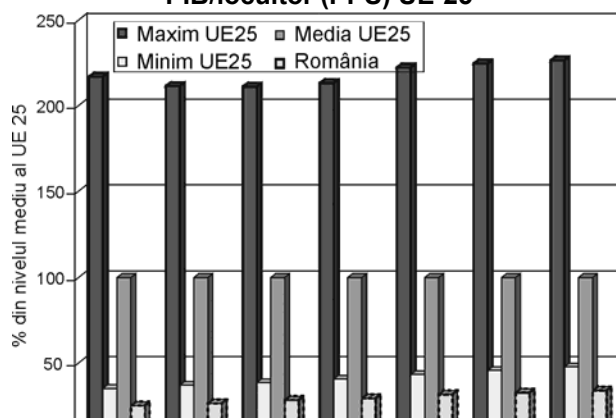


Notă: decalajul este măsurat față de media celor mai performante țări din punct de vedere al PIB/locuitor (PPS 2000) și anume: Luxemburg, Irlanda, Danemarca, Olanda, Austria.

Sursa: COM(2006) 816 final, Brussels, 12.12.2006, Annex.

Graficul nr. 8

Decalaje între PIB/loc în România și nivelul minim, mediu, maxim al PIB/locuitor (PPS) UE-25



Sursa: calcule autor, pe baza datelor Eurostat, IEM, 2007.

5. Rata inflației

Unul dintre cele mai importante și dureroase fenomene ale crizelor economice ale anilor 1990 din România și celelalte țări ale Europei Centrale și de Est l-a constituit inflația, care se măsoară prin indicele prețurilor de consum și afectează întreaga populație a fiecărei țări ce nu o poate controla, alterând totodată mediul de afaceri și fluxul de investiții străine.

În România, rata inflației constituie indicatorul care a marcat cea mai accelerată apropiere de nivelurile medii din UE-25 în perioada 2000-2006, reducându-se de la 45% în anul 2000 la circa 6% în 2006¹ (2,5% în UE). Reducerea decalajului de inflație între România și UE-25, în anii 2005 și 2006, s-a realizat pe de o parte prin reducerea ratei inflației în România, iar pe de altă parte prin creșterea acesteia la nivelul mediu al UE după extinderea spre est din 2004, sub influența nivelurilor mai ridicate din statele noi membre. Principalele cauze ale sporirii ratei inflației din UE-25 în 2005 și 2006 țin deci de procesul extinderii UE, la care se adaugă creșterea prețurilor internaționale la țiței și gaze, precum și la unele materii prime și semifabricate din sectorul metalelor feroase și neferoase. Alinierea unor prețuri ale NSM 8 la bunurile de consum și servicii, precum și a unor impozite și taxe, impusă în contextul aderării la nivelul celor din vechile țări membre UE, a creat presiuni inflaționiste obiective în noile țări

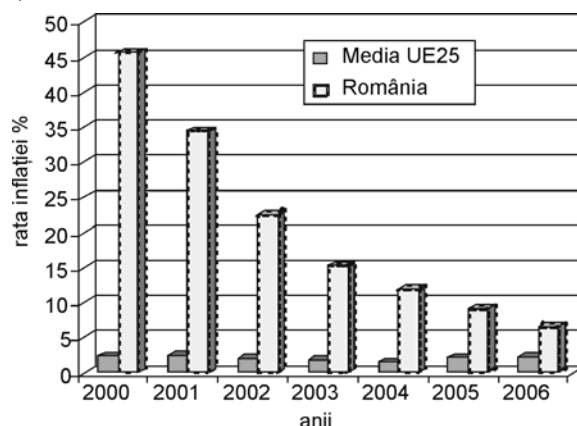
¹ Date de comparație, Eurostat.

membre, care nu au putut fi evitate sau contrabalansate de autoritățile din țările respective.

Începând cu anul 2006 România, prin BNR a adoptat politica de țintire a inflației înainte de aderare, stabilind ca obiectiv pentru 2006 un nivel aproximativ de 4,7%. În ceea ce privește rata inflației pentru 2007, BNR menține prognozele de 4% cu o bandă de variație de un punct procentual.

Graficul nr. 9

Rata inflației: decalaje între România și media UE- 25, 2000-2006



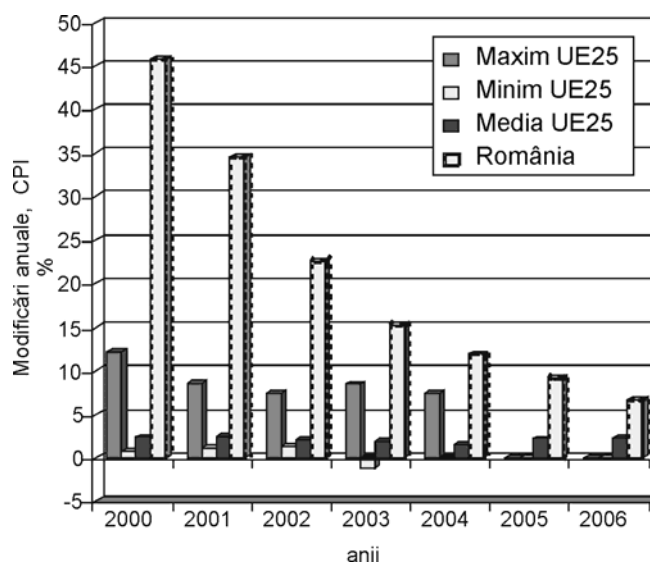
Sursa: calcule autor, pe baza datelor Eurostat, IEM, 2007.

În cursul deceniului anterior performanțele statelor candidate la UE privind stăpânirea tendințelor inflaționiste au fost diferite, dar trăsătura comună a fost tendința de scădere a inflației față de anii de intensă criză economică, 1990-1993. Din anul 1997, nivelul mediu al inflației în NSM 8 s-a situat la niveluri de o cifră (deci sub 10%), marcând apoi scăderi succesive până în pragul aderării, în anul 2003, la nivelul de 2,8%.

În România, situația a fost similară, dar mult diferențiată în timp, ceea ce a făcut ca abea în anul 2005 rata inflației să se situeze sub 10%, iar în anul ce a precedat aderarea să atingă cel mai scăzut nivel după anul 1989, de 6,6%¹, nivel care se situează însă peste media UE-25 și peste nivelurile maxime din UE-25.

¹ datele Eurostat se diferențiază de datele publicate de Institutul Național de Statistică al României, dar pentru comparabilitatea datelor s-a ales ca sursă, Eurostat.

Graficul nr. 10
Rata inflației: decalaje între România și nivelurile medii, maxime, minime
în UE-25 , în perioada 2000-2006



Sursa: calcule autor, pe baza datelor Eurostat, IEM, 2007.

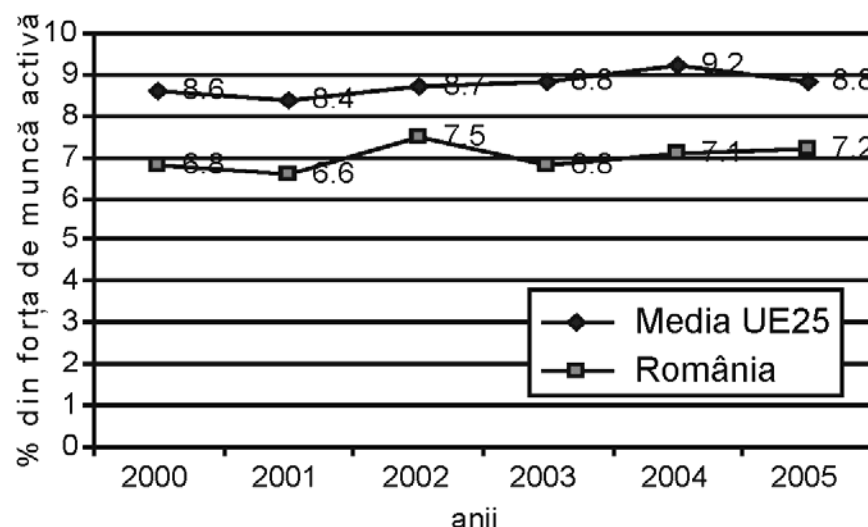
6. Rata șomajului

Rata șomajului în România s-a situat în întreaga perioadă de după anul 2000 sub nivelul mediu al UE-25.

Începând din anul 2005, se remarcă o tendință ușoară de convergență a ratei șomajului, prin reducerea acesteia în UE-25 (de la 9,2% în 2005 la 8,8% în 2006) și respectiv creșterea ușoară a șomajului în România la 7,2% (la 7,1% în 2005).

Graficul nr. 11

Rata șomajului: decalaje între România și UE-25 (nivel mediu)



Sursa: calcule autor, pe baza datelor Eurostat, IEM, 2007.

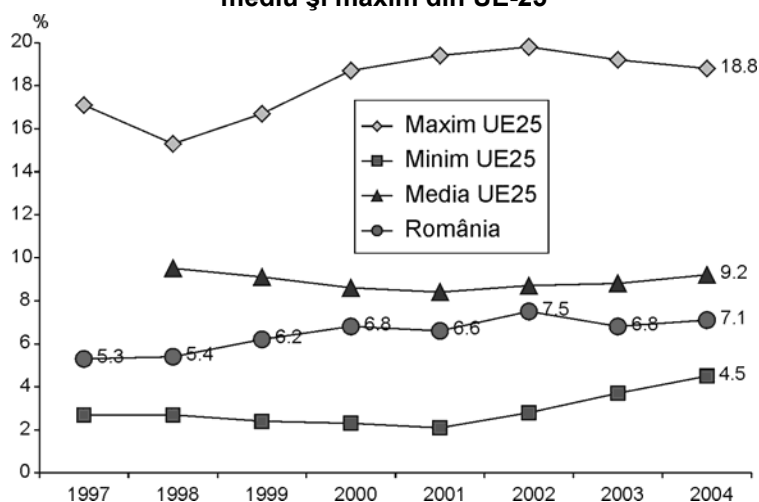
Nivelul record al ratei șomajului în UE-25 din anul 2004, de 9,2%, s-a înregistrat sub influența nivelurilor foarte ridicate din unele state noi membre (îndeosebi Polonia, cu o rată a șomajului de peste 18%).

Ulterior, evoluțiile postaderare au determinat reducerea ratei șomajului în unele state noi membre și implicit a mediei UE-25, prin creerea de noi locuri de muncă în Polonia, Cehia și Slovacia, ca urmare a "relocalizărilor" din industrie, adică a transferului unor secții sau subunități ale firmelor din țările vechi membre ale UE, stimulate de costurile mai scăzute cu forța de muncă. În paralel însă în toate aceste țări s-au pierdut foarte multe locuri de muncă ca urmare a proceselor de restructurare, sectoarele cele mai afectate de concedieri fiind: administrația publică, transporturile, comunicațiile, industria ușoară și alimentară.

În aceste condiții, rata șomajului în România rămâne sub nivelul mediu și maxim din UE-25, dar depășește nivelul minim din UE-25, de 4,5% din forța de muncă activă.

Graficul nr. 12

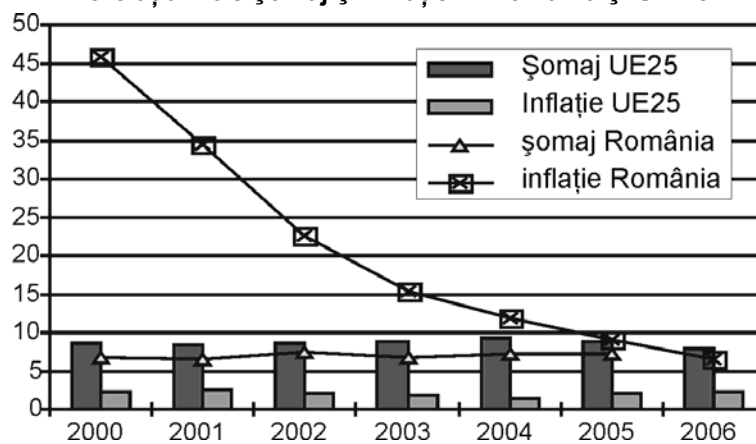
Rata șomajului: decalaje între România și nivelurile minim, mediu și maxim din UE-25



Sursa: IEM, 2007, pe baza datelor Eurostat.

Graficul nr. 13

Corelația între șomaj și inflație în România și UE-25



Sursa: calcule autor, pe baza datelor Eurostat, IEM, 2007.

În ceea ce privește corelația inversă dintre șomaj și inflație (curba lui Philips), teoria economică este confirmată de evoluțiile din Uniunea Europeană, unde șomajul s-a redus, începând cu anul 2005, concomitent cu ușoara creștere a inflației. În România, tendința a fost inversă în acești ani comparativ cu UE-25,

dar, și în acest caz, se verifică corelația inversă între șomaj și inflație, principala modificare în România fiind reducerea inflației în baza procesului de convergență. De remarcat că nu există o relație invers proporțională între cei doi indicatori, ci numai o relație inversă de tendință.

7. Nivelul salariului minim pe economie - factor de atracție a investițiilor străine

Salariul lunar minim brut pe economie înregistrează mari variații între statele membre ale Uniunii Europene, de la 92 euro în Bulgaria la 1570 euro în Luxemburg (la 1 ianuarie 2007). Din acest punct de vedere, România se situează pe penultimul loc în Europa (cu 114 euro/angajat), devansând Bulgaria.

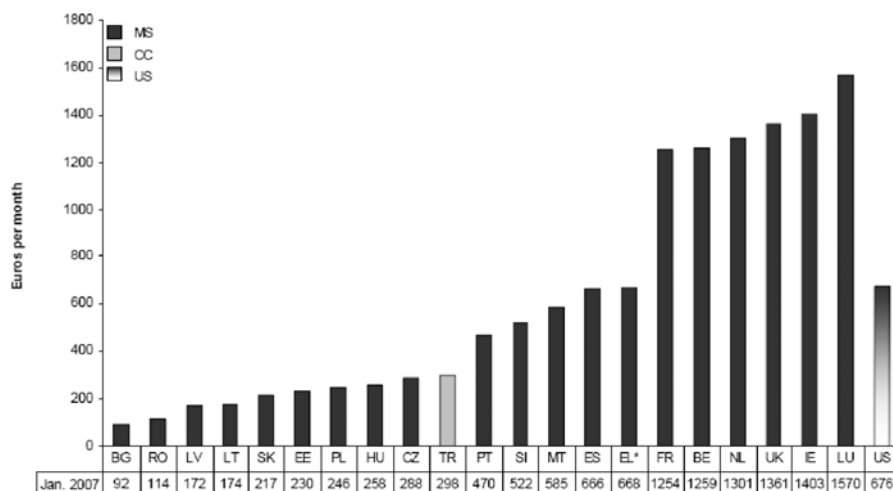
Funcție de nivelul salariului minim pe economie, Eurostat împarte statele membre UE-27 în trei grupe:

- prima grupă include 9 țări: Bulgaria, România, Letonia, Lituania, Slovacia, Estonia, Polonia, Ungaria și R. Cehă, cu salariu minim pe economie de 92-298 euro/lună la 1 ianuarie 2007. Acestea sunt țările în care după extinderea UE au avut loc relocalizări ale unor industrii și au sporit investițiile străine;
- a doua grupă cuprinde 5 state membre: Portugalia, Slovenia, Malta, Spania și Grecia cu salariu minim pe economie de 470-668 euro/lună;
- a treia grupă cuprinde 6 state membre: Franța, Belgia, Olanda, Marea Britanie, Irlanda și Luxemburg cu salariu minim pe economie de peste 1250 euro/lună.

Dintre noile state membre din centrul și estul Europei, Estonia și R. Cehă oferă cele mai ridicate niveluri ale salariului minim pe economie, de peste 5 ori și respectiv 2 ori față de România (668 euro și respectiv 288 euro). În comparație cu cel mai ridicat nivel al salariului minim pe economie din UE-27 (Luxemburg), salariul minim în România este de circa 13 ori mai mic.

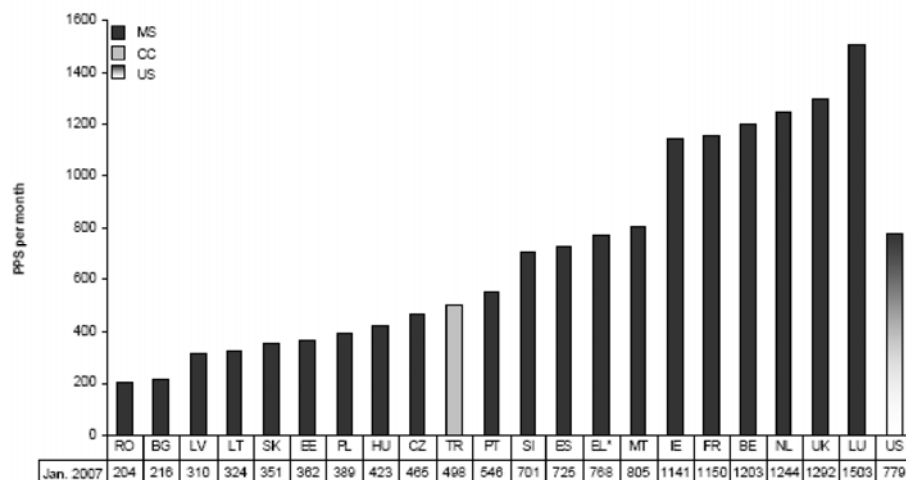
Exprimat la paritatea puterii de cumpărare (PPS), salariul minim pe economie indică decalaje mai mici între statele membre ale UE-27. În acest caz, România înregistrează cel mai scăzut salariu minim pe economie dintre toate țările de comparație, de 204 euro, de 7 ori mai mic față de Luxemburg sau de 6 ori mai mic față de Marea Britanie.

Graficul nr. 14
Salariu minim pe economie în statele membre ale UE 27 și SUA



Sursa : Eurostat, database on minimum wages.

Graficul nr. 15
Salariul mediu pe economie în statele membre UE-27 la paritatea puterii de cumpărare a cheltuielilor de consum final ale familiilor



Sursa : Eurostat, database on minimum wages.

8. Deficitul public

Deficitul public al României în anul 2005 (circa 1% din PIB) s-a situat sub pragul de 3% din PIB¹ convenit prin Pactul de stabilitate și creștere economică a UE (Amsterdam 1997) privind disciplina bugetară a statelor membre.

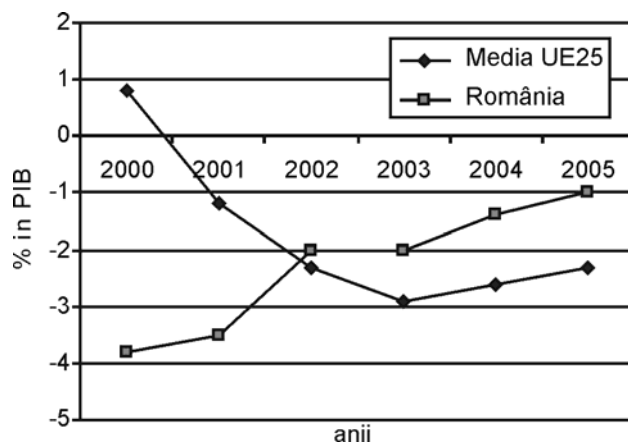
Totodată, deficitul public al României s-a situat an de an, începând din anul 2002, la niveluri mai mici decât cele medii ale UE-25. Deficitul public al UE-25 a înregistrat un nivel mediu de 2,3% din PIB atât în anul 2002, cât și în anul 2005.

Anul 2002 a constituit un punct de inflexiune pentru România, de schimbare a poziției față de UE-25: până în 2002, deficitul public al României ca procent din PIB a depășit nivelurile medii ale UE-25; după anul 2002, România a avut un deficit bugetar (ca pondere în PIB) mai mic decât media UE-25.

Comparațiile cu alte state membre ale UE (cu excepția celor ce au înregistrat excedente) arată că România a realizat în anul 2005² cel mai mic deficit public.

Graficul nr. 16

Schimbări ale tendinței decalajelor privind deficitul public între România și nivelul mediu al UE-25, în perioada 2000-2005

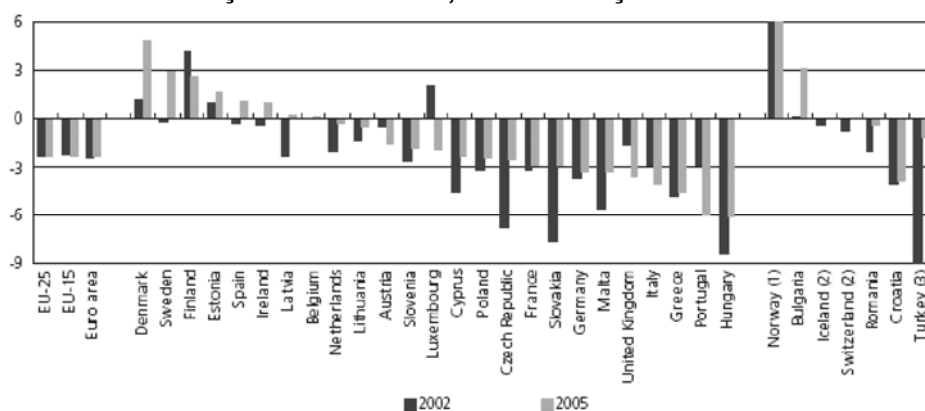


Sursa: calcule autor, pe baza datelor Eurostat, IEM, 2007.

¹ Unul dintre criteriile de convergență la zona euro este realizarea unui deficit bugetar sub limita de 3% din PIB simultan cu menținerea datoriei publice sub nivelul de 60% din PIB.

² Date estimate de Eurostat, iulie 2006, înainte de revizuirea efectuată de statele raportoare.

Graficul nr. 17
Deficitul public (% din PIB) în România și alte state membre
și candidate la UE, în anii 2002 și 2005

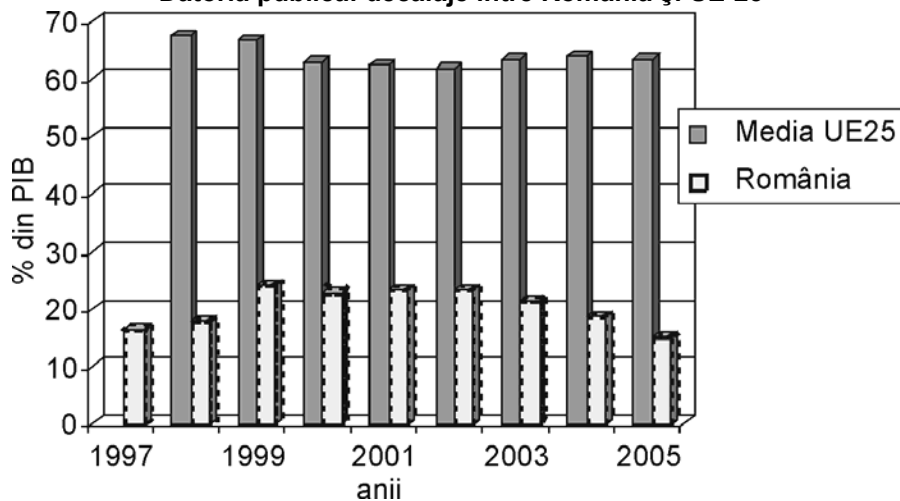


Sursa : Eurostat, 2006.

9. Rata datoriei publice

În cadrul procesului de convergență la zona euro, datoria publică a statelor membre UE nu poate depăși 60% din PIB.

Graficul nr. 18
Datoria publică: decalaje între România și UE-25



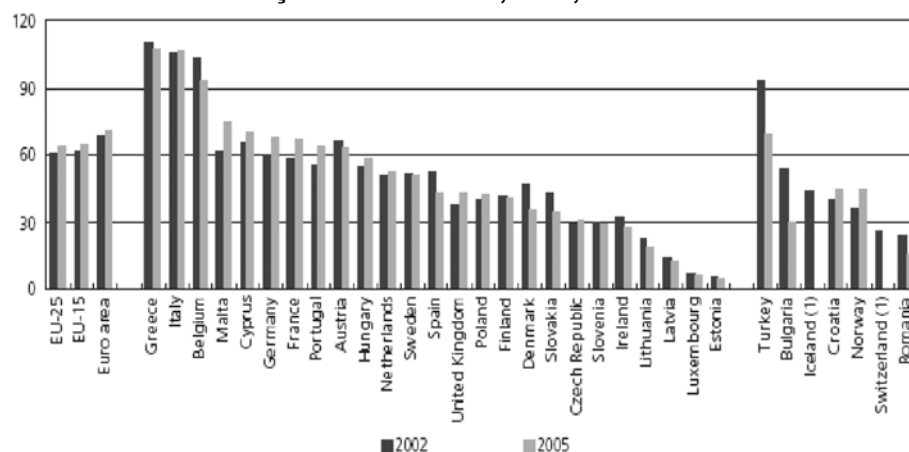
Sursa: calcule ale autor, pe baza datelor Eurostat, IEM, 2007.

În România, datoria publică a marcat o reducere accentuată în 2005, față de anii anteriori, atingând circa 15% din PIB, dar în întreaga perioadă 2000-2005 nu a atins valori mai mari de circa 23% din PIB. La nivelul mediu al UE-25, datoria publică a înregistrat o tendință de creștere, atingând în 2005 circa 63% din PIB (în creștere față de 60,5% în 2002).

Cele mai ridicate niveluri ale ratei datoriei publice s-au înregistrat în Grecia și Italia (peste 100%), iar cele mai scăzute în Luxemburg și Estonia (sub 7%).

Graficul nr. 19

**Datoria publică: decalaje între România și statele membre
și candidate la UE, 2002, 2005**



Sursa: Eurostat, 2006.

ANEXE

Anexa nr. 1

Rata de creștere a PIB-ului real (prețuri constante 1995)

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Maxim UE-25	11,1	9,9	8	7,2	9,7	8,5	7,2	6,9
Minim UE-25	-1,7	2	-0,4	0,2	-1,9	1	0,8	1,6
Media UE-25	2,9	3,7	1,8	1,1	1	1,7	2,8	2,4
România	-1,2	2,1	5,7	5	4,9	8,5	4,1	7,7

Sursa: IEM, 2007, pe baza datelor Eurostat și a Anuarelor statistice ale României, a Buletinului statistic lunar 2/2007, INS.

Anexa nr. 2

Decalaje de productivitate a muncii pe persoană angajată între România și UE-25 (UE-25=100) în perioada 2000-2006

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Maxim UE-25	155	145,5	142,7	142,4	146,3	129,2	136,9
Minim UE-25	36,4	39,5	40,3	41,3	43,3	45,4	47,5
Media UE-25	100	100	100	100	100	100	100
România	28,2	30,2	32,5	33,6	36	37,5	38,8

Sursa: IEM, 2007, pe baza datelor Eurostat.

Anexa nr. 3

Decalaje între România și UE-25 privind PIB per locuitor în putere de cumpărare standard (UE-25=100)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Maxim UE-25	217	211,5	211,2	213,2	222,3	224,6	226,4
Minim UE-25	35,2	37,1	38,7	40,7	43,3	45,6	47,8
Media UE-25	100	100	100	100	100	100	100
România	25,2	26,5	28,5	29,5	31,7	32,9	34

Sursa: IEM, 2007, pe baza datelor Eurostat.

Anexa nr. 4**Rata inflației**

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Maxim UE-25	12,2	8,6	7,5	8,5	7,4	...	...
Minim UE-25	0,8	1,2	1,3	-1,1	0,1	...	...
Media UE-25	2,4	2,5	2,1	1,9	1,5	2,2	2,5
România	45,7	34,5	22,5	15,3	11,9	9,1	6,6

Sursa: IEM, 2007, pe baza datelor Eurostat.

Anexa nr. 5**Deficitul public (% din PIB)**

	2000	2001	2002	2003	2004	2005e
Maxim UE-25	7,1	6,2	4,3	3,1	2,8	
Minim UE-25	-12,3	-6,4	-8,5	-11,7	-6,1	-6,1
Media UE-25	0,8	-1,2	-2,3	-2,9	-2,6	-2,3
România	-3,8	-3,5	-2	-2	-1,4	-1,0

Sursa: IEM, 2007, pe baza datelor Eurostat

Anexa nr. 6**Rata datoriei publice**

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Maxim UE-25	124,8	119,6	115,5	114	114,8	112,2	109,3	110,5
Minim UE-25	6,4	5,6	5,9	4,7	4,4	5,3	5,3	4,9
Media UE-25		67,5	66,7	62,9	62,2	61,7	63,3	63,8
România	16,5	17,8	24,2	22,7	23,2	23,3	21,3	18,5

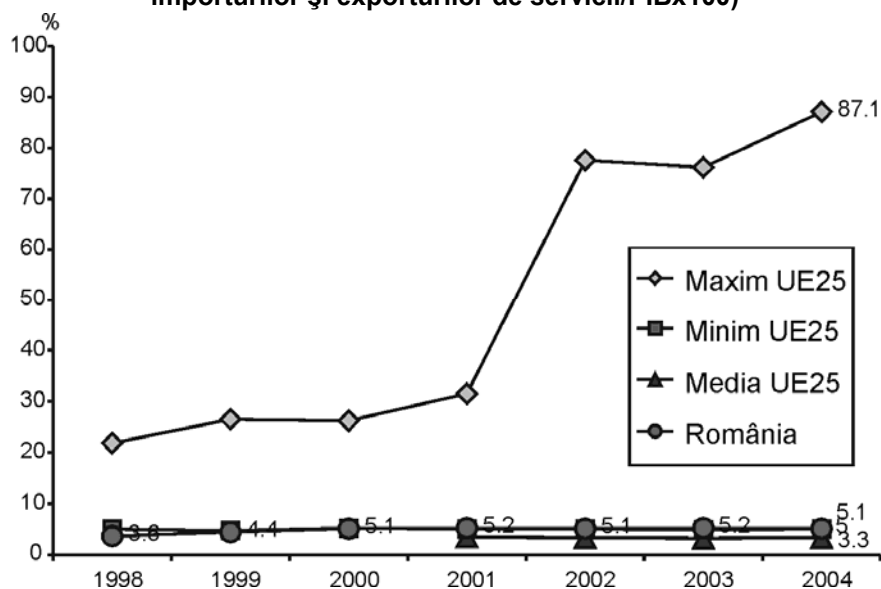
Sursa: IEM, 2007, pe baza datelor Eurostat.

Anexa nr. 7**Integrarea comercială internațională a bunurilor (volumul mediu al importurilor și exporturilor de bunuri/ PIB x 100)**

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Maxim UE-25	61,2	59	75,3	65,6	82,2	79,8	82,9
Minim UE-25	12,3	14	17,9	17,1	15,4	14,6	15,3
Media UE-25				9,7	9,2	9	9,4
România	22,9	25,7	30,3	32	33,1	34,7	36,6

Sursa: IEM, 2007, pe baza datelor Eurostat.

Integrarea comercială internațională a serviciilor (volumul mediu al importurilor și exporturilor de servicii/PIBx100)



Sursa: IEM, 2007, pe baza datelor Eurostat.

Anexa nr. 8

**Integrarea comercială internațională a serviciilor
(volumul mediu al importurilor și exporturilor de servicii/ PIB x 100)**

	1998	1999	2000	2001	2002		2003	2004
Maxim UE-25	21,8	26,5	26,2	31,5	77,6		76,2	87,1
Minim UE-25	5	4,7	5,2	5	5		4,9	5
Media UE-25				3,4	3,3		3,2	3,3
România	3,6	4,4	5,1	5,2	5,1		5,2	5,1

Sursa: IEM, 2007, pe baza datelor Eurostat.



**INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE**

PROBLEME ECONOMICE NR. 270-271/2007



**CENTRUL DE INFORMARE
ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREȘTI**

ACADEMIA ROMÂNĂ
INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE
INSTITUTUL DE ECONOMIE NAȚIONALĂ

**REMODELAREA APARATULUI
PRODUCTIV ȘI EVOLUȚIA STRUCTURII
POPULAȚIEI OCUPATE**

dr. Florin-Marius PAVELESCU

Centrul de Informare și Documentare Economică
București, 2007

Prezentul volum reprezintă versiunea revizuită a capitolului „Mutații structurale ale ocupării forței de muncă în contextul actual al schimbărilor tehnologice”, elaborat în anul 2006 în cadrul Institutului de Economie Națională, al Proiectului de cercetare: „Creșterea economică, ocuparea și competitivitatea în economia bazată pe cunoaștere” (contract CEX 05-D8-24), finanțat pe baza Programului CEEX.

CUPRINS

ARGUMENT	217
1. SENSUL MOBILITĂȚII STRUCTURII SECTORIALE A POPULAȚIEI OCUPATE ÎN CONTEXTUL TRANZIȚIEI LA SOCIETATEA POSTINDUSTRIALĂ	218
1.1. Viziunea trisectorială a ocupării forței de muncă	218
1.2. Factorii modelatori ai modificării proporției sectorului industrial în totalul populației ocupate în perioada de tranziție la societatea post- industrială.....	219
1.3. Tipologii ale terțIALIZĂRII ocupării forței de muncă	222
2. EVOLUȚII RECENTE ALE STRUCTURII OCUPĂRII FORȚEI DE MUNCĂ ÎN UNIUNEA EUROPEANĂ	230
3. MOBILITATEA STRUCTURII OCUPĂRII FORȚEI DE MUNCĂ ÎN CONTEXTUL RELANSĂRII CREȘTERII ECONOMICE ÎN ROMÂNIA.....	247
4. CORELAȚII INTERSECTORIALE ÎN PERSPECTIVA MODERNIZĂRII STRUCTURII OCUPĂRII FORȚEI DE MUNCĂ ÎN ROMÂNIA.....	254
Bibliografie	256

ARGUMENT

Forța de muncă reprezintă principalul factor de producție pentru obținerea performanței economice. Prin intermediul acestuia sunt realizate ajustările de mai mică sau mai mare intensitate ale aparatului productiv, determinate de modificările care apar în mediul economic și social, asigurându-se, pe această cale, premisele durabilității creșterii economice. Dar valorificarea acestui factor de producție nu se face de la sine, ci numai dacă sunt îndeplinite anumite condiții. Iar una dintre condiții este modul de alocare a respectivului factor de producție pe ramuri și domenii de activitate. Posibilitățile de utilizare a forței de muncă în cadrul diferitelor ramuri ale economiei depind de calitatea cunoștințelor și abilităților profesionale ale persoanelor active, cu alte cuvinte a ofertei de forță de muncă, pe de o parte, și de caracteristicile cererii de forță de muncă, pe de altă parte. Drept urmare, populația ocupată în cadrul unei ramuri sau al unei economii naționale reprezintă intersecția dintre oferta¹ și cererea² de forță de muncă. Aceasta înseamnă că diferența dintre cererea și oferta de forță de muncă este egală cu diferența dintre numărul de locuri vacante și numărul de șomeri³. Distribuția populației ocupate în cadrul diferitelor activități furnizează indicii asupra gradului de dezvoltare economico-socială a unei țări, a modului de integrare în economia continentală sau mondială⁴, precum și asupra posibilităților de dezvoltare în viitor⁵.

¹ Prin ofertă de forță de muncă se înțelege, în sens larg, capacitatea de muncă pe care un individ sau un grup de oameni este dispus să o utilizeze în condițiile economico-sociale existente la un moment dat. Deci, oferta de forță de muncă este determinată de acțiunea simultană a unor factori de natură diferită, respectiv: demografică, economică, educațională, instituțională, culturală etc.

² Deoarece reprezintă un factor de producție, cererea de forță de muncă este, așa cum remarcă A. Marshall o **cerere derivată**. Aceasta înseamnă că, în cadrul diferitelor ramuri și domenii de activitate, numărul de persoane ocupate este direct proporțional cu nivelul cererii de bunuri și/sau servicii și invers proporțional cu nivelul productivității muncii.

³ În literatura de specialitate se utilizează ca măsură a dezechilibrelor structurale ale forței de muncă indicele Beverage, definit ca raport între numărul de șomeri și numărul de locuri de muncă disponibile. În acest fel se poate obține o imagine asupra stării pieței forței de muncă în ceea ce privește excedentul sau deficitul de ofertă, precum și a componentei structurale a șomajului.

⁴ I. Blaga - în lucrarea „Populația activă a României”, Editura Politică, București 1979 -, aprecia că distribuția populației ocupate pe ramuri și domenii de activitate reprezintă un element deosebit de important în caracterizarea structurii economice de ansamblu a unei țări.

⁵ J. Naisbitt în lucrarea „Megatendințe”, publicată în limba română în anul 1989 la Editura Politică din București - releva că „este important să recunoaștem tipul de muncă pe care o prestăm, întrucât noi suntem ceea ce facem. Iar ceea ce facem noi modelează societatea.

1. SENSUL MOBILITĂȚII STRUCTURII SECTORIALE A POPULAȚIEI OCUPATE ÎN CONTEXTUL TRANZIȚIEI LA SOCIETATEA POSTINDUSTRIALĂ

1.1. Viziunea trisectorială a ocupării forței de muncă

Pentru gruparea activităților economice și sociale desfășurate la nivelul unei entități teritoriale cel mai adesea, în literatura de specialitate continuă să fie utilizată viziunea trisectorială propusă de Colin Clark¹.

Astfel, în **sectorul primar** sunt incluse agricultura, silvicultura și piscicultura, în **sectorul secundar** industria extractivă, industria prelucrătoare, producerea de utilități (energie, gaz, apă), iar în **sectorul terțiar** se includ activitățile de comerț - hoteluri, restaurante, transport - telecomunicații, servicii financiare, servicii pentru întreprinderi, servicii sociale, alte ramuri (în principal servicii de interes personal)².

Viziunea trisectorială asupra economiei rezolvă o serie de probleme legate de filogenia ocupării forței de muncă. Prin parcurgerea celor "trei valuri" ale civilizației (A. Tofler), activitatea umană s-a depărtat treptat tot mai mult de producerea hranei și mai apoi a bunurilor materiale fabricate pe scară industrială, pentru a se dedica într-o măsură crescândă satisfacerii unor nevoi de natură nesubstanțială sau prelucrării informației.

Imaginea unui transfer de la un sector la altul al forței de muncă vizualizează caracterul stadial al dezvoltării economice, relațiile dintre avansurile tehnologice și locul factorului uman în producerea și funcționarea aparatului productiv. Pe de altă parte, viziunea trisectorială mai prezintă încă un avantaj și anume că se pot identifica relativ ușor sensul principal și respectiv secundar al modificării structurii sectoriale a ocupării, a PIB sau a productivității sociale a muncii.

Pornind de la caracteristicile fiecărui sector și de la rolul deținut în ansamblul economiei, J. Fourastié explică mobilitatea structurii ocupării forței de muncă prin specificul cererii și al progresului tehnologic. Astfel, în sectorul I sunt

¹ C. Clark - Les conditions du progrès économique, PUF, Paris, 1960.

² C. Clark a grupat ramurile economiei astfel: sectorul primar (agricultura, silvicultura, vânătoarea, pescuitul și extracția materiilor prime), sectorul secundar (industria prelucrătoare) și sectorul terțiar (construcțiile și serviciile). Ulterior s-au operat o serie de modificări în repartizarea ramurilor în cadrul celor trei sectoare. În prezent, în statistica națională și internațională se operează cu gruparea ramurilor propusă de Y. Sabolo, I. Guede, R. Wery - în lucrarea „Les Tertiaires. Analyse comparative de la croissance de l'emploi dans les activités tertiaires”, BIT, Geneve, 1974 - și anume sectorul primar (agricultura, silvicultura, vânătoarea, pescuitul), sectorul secundar (extracția materiilor prime industria prelucrătoare, producerea de utilități (energie, gaz, apă și construcții) și sectorul terțiar (serviciile).

produse bunuri de primă necesitate, progresul tehnologic are un ritm moderat, iar posibilitățile de ocupare a forței de muncă sunt limitate de factorul biologic. Sectorul II produce bunuri cu o slabă elasticitate a cererii. Progresul tehnologic este puternic, iar posibilitățile de ocupare a forței de muncă sunt determinate de avansurile tehnologiilor utilizate. În sectorul III, progresul tehnologic este mai lent și există o mare elasticitate a cererii. Pe măsură ce economia se dezvoltă, serviciile tind să se extindă mai repede decât celelalte activități, astfel că în acest sector posibilitățile de creare de noi locuri de muncă sunt mai mari comparativ cu celelalte sectoare.

Respectiva teorie relevă faptul că volumul și structura cererii de forță de muncă se modifică în timp sub acțiunea progresului tehnologic în sensul reducerii consumului de forță de muncă în ramurile tradiționale ale economiei și creării de noi locuri de muncă în cadrul unor noi domenii de activitate”¹.

Astfel, în cursul perioadelor de realizare a structurilor industriale, care pe plan internațional s-a accentuat după 1950, principalul proces care apare în utilizarea capitalului uman este **dezagrărirea** structurii ocupaționale. Populația ocupată în sectorul I se reduce în mod constant. În cursul acestor perioade, rolul industriei și al construcțiilor în utilizarea capitalului uman a fost determinant. Abundența resurselor naturale și predominarea concepției tayloriste de organizare a producției au generat variații de mică amplitudine ale indicilor de creștere a productivității muncii și a duratei muncii în cadrul diferitelor sectoare de activitate. Capacitatea de ocupare a forței de muncă a sectorului II sporește până la punctul “saturației industriale”², respectiv 45-50% din totalul populației ocupate. În țările europene dezvoltate, acest nivel a fost atins cel mai adesea în intervalul 1965-1975³.

1.2. Factorii modelatori ai modificării proporției sectorului industrial în totalul populației ocupate în perioada de tranziție la societatea post-industrială

Primul șoc petrolier (1973) a marcat o semnificativă modificare a modelului ocupării forței de muncă în țările cu economie de piață consolidată. Populația ocupată în industrie și construcții a început să se reducă, mai întâi relativ și apoi absolut.

Începând din a doua jumătate a anilor '1970, în țările dezvoltate evoluția sectorială a ocupării forței de muncă a fost caracterizată prin:

a) reducerea populației ocupate în sectorul primar;

¹ L. Stoleru - Economic Equilibrium and Growth, volume 1, North Holland Publishing House Amsterdam, 1975.

² A. Vela - Societatea industrială în confruntare cu ea însăși, Editura Politică, București, 1987.

³ C. Grigorescu - Ponderea populației ocupate în totalul populației ocupate, în C. Grigorescu (coord.), “Nivelul dezvoltării economico-sociale a României în context european”, 1989, Editura Expert, București, 1993.

- b) diminuarea cererii de forță de muncă în sectorul secundar;
- c) creșterea populației ocupate în sectorul terțiar.

În schimb, în țările în curs de dezvoltare - care au înregistrat rezultate notabile în demararea procesului de industrializare - a avut loc o scădere a populației ocupate în agricultură, concomitent cu creșterea cererii de forță de muncă în sectorul industrial și cel terțiar.

Procesul de reducere a populației ocupate în sectorul primar reflectă în țările dezvoltate, și mai cu seamă în cele europene, implementarea în agricultură a unor tehnologii economisitoare de forță de muncă în contextul accentuării îmbătrânirii demografice a populației rurale. În țările nou industrializate, populația ocupată în respectivul sector de activitate a continuat să crească reflectând efectele sporului demografic al populației rurale. Sporul demografic al acestei categorii de populație a determinat și într-o țară superdezvoltată, cum sunt SUA, pe parcursul anilor 1990 o majorare a numărului de locuri de muncă din sectorul primar.

În interiorul sectorului secundar, în funcție de stadiul de dezvoltare, ocuparea forței de muncă a avut evoluții dintre cele mai diverse. Astfel, efectivele de lucrători din industria extractivă au avut o tendință de reducere. Scăderea masivă a nivelului cererii de forță de muncă este un reflex al unor intense procese de restructurare a acestei ramuri.

Industria prelucrătoare a fost ramura în care s-a manifestat cel mai pregnant caracterul economisitor de forță de muncă al actualei faze de schimbări tehnologice. În contextul unei tot mai accentuate globalizări a activității economice, menținerea locurilor de muncă, mai cu seamă în ramurile cu deficiențe de performanță, devine un obiectiv dificil de atins.

Pe plan internațional, dinamica locurilor de muncă în această ramură a prezentat o remarcabilă diversitate. Este, practic, o reflectare a calității procesului fie de restructurarea aparatului productiv în țările cu tradiții industriale, fie de parcurgerea de către unele state în curs de dezvoltare a unor stadii ale industrializării, fie de apariția unor "crize de creștere" în țări nou industrializate.

Menținerea sau reducerea numărului de locuri de muncă în industria prelucrătoare poate să reflecte nu numai pierderi de competitivitate, ci și rezultatul unei strategii de creștere a productivității muncii și implementare a unor noi tehnologii pentru a menține cota de piață externă. Reajustarea efectivelor are loc concomitent cu modificarea structurii profesionale. Ponderea personalului indirect productiv (administrativ, tehnic și funcțional) are o tendință de creștere în totalul salariaților, în timp ce proporția lucrătorilor direct productivi este în scădere. De regulă, restructurarea în industria prelucrătoare a fost însoțită de o creștere a cerințelor de calificare a forței de muncă.

Creșteri sensibile ale numărului de persoane ocupate s-au înregistrat în unele țări nou industrializate. Evoluțiile respective sunt o consecință a parcurgerii de noi faze ale procesului de industrializare, pe de o parte, dar și a

atragerii de investiții străine. Mai cu seamă exemplul Irlandei arată că, printr-o politică industrială coerentă, cuplată cu preocuparea pentru dezvoltarea infrastructurii și facilități acordate investitorilor străini, se poate asigura o creștere economică în ritm susținut și, implicit, o reducere semnificativă a decalajelor față de țările dezvoltate. De asemenea, se pot genera condițiile pentru implementarea pe scară largă a noilor tehnologii.

Cererea de forță de muncă emanată de **producerea de utilități** (energie, gaz, apă) a avut o tendință de scădere în țările cu tradiții industriale. În schimb, în unele țări nou industrializate, precum Coreea de Sud și Thailanda s-a înregistrat o ușoară creștere a posibilităților de ocupare a forței de muncă. În Turcia, cererea de forță de muncă poate fi considerată drept explozivă, numărul persoanelor care lucrează în această ramură crescând de peste 3,5 ori pe parcursul anilor '90.

În evaluarea dinamicii populației ocupate în producerea de utilități, este necesar să se aibă în vedere că, în ultimele decenii, atât în țările dezvoltate cu economie de piață consolidată, cât și în țările în curs de dezvoltare a avut loc un proces de privatizare, cu o amplitudine și rezultate care diferă de la un stat la altul. Printre obiectivele urmărite prin privatizare, se pot menționa:

- a) reducerea costului prestațiilor;
- b) stimularea implementării progresului tehnic;
- c) îmbunătățirea alocării factorilor de producție;
- d) asigurarea pe termen lung a protecției consumatorilor.

Reducerea rolului proprietății de stat în furnizarea de utilități a avut efecte notabile asupra cererii de forță de muncă. Extinderea rolului mecanismelor de piață a generat un proces de raționalizare a consumului de factori de producție, inclusiv de forță de muncă.

Dar această tendință nu trebuie absolutizată. Schimbarea naturii proprietății poate determina și efecte pozitive în procesul ocupării forței de muncă, deoarece apar noi stimulente pentru extinderea formei prestațiilor și efectuarea de noi investiții, ceea ce are drept consecință mărirea cererii de forță de muncă. De asemenea, este de notat că privatizarea unor activități legate de producerea de utilități are efecte sensibile nu numai asupra ocupării forței de muncă, ci și asupra sistemelor de salarizare, a condițiilor de muncă, a structurii de calificare, a planurilor de carieră, a metodelor de pregătire profesională și asupra stimulării creativității personalului. Totodată, se remodelează raporturile de forțe dintre manageri și organizațiile sindicale.

Dinamicile sensibil diferențiate ale capacității de ocupare pe ansamblul industriei și a subramurilor componente în timp și spațiu relevă faptul că procesul de industrializare se desfășoară "în valuri". Aceasta înseamnă că, după crearea unei structuri industriale de bază, posibilitățile de dezvoltare și utilizare a forței de muncă sunt puternic dependente de calitatea "aglomerărilor industriale" pe care o țară reușește să le realizeze în cadrul complexului economic național. În funcție de starea de *boom* sau de recesiune, dar și de capacitatea de a genera

noi avantaje comparative sau competitive, se poate asista la apariția unor perioade de reindustrializare. Intensitatea proceselor menționate anterior este sensibil mai redusă în comparație cu procesele de industrializare clasică. Desigur că în evaluarea unei sporiri a ponderii industriei prelucrătoare în PIB și în populația ocupată este necesar să se aibă în vedere și modificarea structurii pe subramuri. Datorită faptului că numărul de subramuri ale industriei prelucrătoare este mare, în analiză se poate face apel la trei mari grupe de subramuri și anume:

- a) grupa subramurilor producătoare de bunuri de echipament, unde nivelul tehnologic este considerat în mod convențional ca fiind ridicat;
- b) grupa de subramuri producătoare de bunuri intermediare unde se consideră ca fiind mediu spre ridicat;
- c) grupa de subramuri producătoare de bunuri de consum, unde nivelul tehnologic este considerat ca fiind scăzut.

În construcții, pe fondul unei variații ciclice, numărul persoanelor ocupate a avut o tendință de creștere. Sporirea cererii de forță de muncă în construcții a fost determinată, în principal, de existența unei conjuncturi economice favorabile, mai cu seamă în anii 1990, atât în țările cu economie de piață consolidată, cât și în unele dintre țările nou industrializate. De cele mai multe ori perioadele de relansare a economiei generează o cerere suplimentară în domeniul construcțiilor.

În menținerea și creșterea nivelului cererii pentru producția de construcții, un rol însemnat revine parcurgerii unor faze ale procesului de industrializare și a dezvoltării infrastructurii în cazul țărilor nou industrializate, dar și necesității reparării unor obiective economice sau renovării zestrei culturale în țările dezvoltate.

Pe de altă parte, deși progresul tehnologic se manifestă vizibil și în această ramură, exigențele pentru regularitatea creșterii productivității muncii nu sunt atât de presante ca în cazul industriei prelucrătoare, datorită expunerii relativ mai reduse la competiția externă.

1.3. Tipologii ale terțializării ocupării forței de muncă

Creșterea sensibilă a capacității sectorului terțiar de ocupare a forței de muncă, care deținea întâietatea în țările cu economie de piață consolidată încă din anul 1970 - în țări precum Suedia, Norvegia, Danemarca, Franța, Regatul Unit, Olanda, Belgia, Irlanda -, face necesară o analiză atentă a factorilor care au determinat respectivul fenomen și inventarierea tipologiilor care s-au manifestat. În cadrul sectorului de servicii sunt incluse activități eterogene din punct de vedere al importanței sociale sau al cerințelor de calificare impuse forței de muncă. Din acest motiv, în literatura de specialitate se propun mai multe clasificări ale serviciilor. Pe această cale, se evidențiază gradul de expunere la acțiunea mecanismelor concurențiale (servicii comerciale și servicii

necomerciale), legătura cu prelucrarea informațiilor sau destinația lor (servicii pentru producție și servicii pentru consum). Domeniul de activitate menționat grupează activități tradiționale, alături de noi tipuri de servicii, intim legate de implementarea noilor tehnologii (*engineering* sau prelucrarea informațiilor).

Analiza evoluției populației ocupate în cadrul sectorului terțiar nu este una facilă. Dacă se apelează la criteriul clasificării zecimale a ramurilor, se operează cu cinci mari tipuri de servicii, respectiv:

- a) comerț, hoteluri și restaurante;
- b) transporturi, depozitare și comunicații;
- c) servicii financiare, tranzacții imobiliare și servicii pentru întreprinderi;
- d) servicii de infrastructură socială (învățământ, ocrotirea sănătății, administrație publică);
- e) alte servicii personale și sociale.

Dar diversificarea activităților economice și cu deosebire a celor din sectorul de servicii au impus folosirea pe o scară tot mai largă a unei dezagregări mai mari din punct de vedere statistic a activităților denumite generic "servicii". Astfel, începând de la mijlocul anilor '90, în statisticile internaționale referitoare la populația ocupată s-a trecut de la utilizarea a 10 ramuri la utilizarea a 17 ramuri. Extinderea numărului de ramuri s-a datorat aproape în exclusivitate dezagregării ramurilor care alcătuiesc sectorul de servicii. Pe această bază, se poate evidenția în mod distinct capacitatea de ocupare a forței de muncă a unor activități, precum: turism, tranzacții imobiliare și servicii prestate întreprinderilor, învățământ, ocrotirea sănătății, administrația publică.

Noua viziune asupra clasificării ramurilor prezintă atât avantajele menționate anterior, cât și o serie de dezavantaje. Acestea din urmă sunt legate mai ales de numărul mare de ramuri care sunt luate în considerație, ceea ce face mai anevoioasă analiza la nivel macroeconomic. În lucrările de sinteză, utilizarea unui număr de 17 ramuri¹ creează dificultăți datorită volumului sensibil mai ridicat al prelucrării datelor.

În aceste condiții, pentru a se asigura o mai mare coerență în realizarea analizelor, se poate recurge la regruparea activităților nonagricole și nonindustriale în trei mari tipuri de servicii și anume:

a) **servicii de distribuție și rafinare a consumului** în care sunt cuprinse ramurile: comerț, hoteluri-restaurante și alte servicii personale și sociale. Respectiv servicii sunt în mod preponderent legate de satisfacerea unor nevoi ale consumatorilor privați;

¹ În respectiva clasificare, ramurile economice avute în vedere sunt: a) agricultura și silvicultura; b) piscicultura; c) activități extractive; d) industrie prelucrătoare; e) energie, gaz, apă; f) construcții; g) comerț; h) hoteluri; i) transporturi-telecomunicații; j) activități financiare; k) tranzacții imobiliare și servicii pentru întreprinderi; l) administrația publică; m) educație; n) sănătate; o) alte servicii colective și personale; p) gospodării private ce folosesc personalul casnic; q) organizații extrateritoriale.

b) **servicii de infrastructură fizică și susținere a dezvoltării afacerilor** în care pot fi integrate transporturile, depozitarea și comunicațiile, activitățile de intermediere financiară, tranzacțiile imobiliare și serviciile prestate întreprinderilor. Aceste activități sunt în mod preponderent legate de producția de bunuri și sunt mai expuse înnoirii tehnologice. Totodată, aici sunt incluse și o serie de activități care contribuie în mod decisiv la promovarea tehnologiilor informaționale sau la creșterea capacității inovaționale a agenților economici;

c) **serviciile de infrastructură socială** în care sunt reunite învățământul, ocrotirea sănătății, și administrația publică. Respectivele activități sunt în principal finanțate de la buget, fiind esențiale pentru buna desfășurare a activității economice și sociale.

Folosirea unei grupări de trei tipuri de servicii are avantajul unei rapide identificări a sensului principal și a celui secundar al modificării structurii ocupării forței de muncă în cadrul sectorului de servicii¹.

În evaluarea creșterii ponderii sectorului terțiar în totalul populației ocupate este necesar să se țină cont de toți factorii care determină respectivul proces. În primul rând este necesar să se aibă în vedere starea de *boom* sau de recesiune în care se află economia. Astfel, se poate aprecia că în cursul recesiunii apare o terțIALIZARE forțată datorită faptului că în acele condiții, pentru a se păstra competitivitatea, se renunță la o serie de locuri de muncă din

¹ În cazul operării cu trei tipuri de servicii se pot identifica următoarele sensuri principale și secundare ale modificării rolului diferitelor activități: a) sens principal, creșterea ponderii serviciilor de infrastructură socială; sens secundar, scăderea ponderii serviciilor de distribuție și rafinare a consumului; b) sens principal, creșterea ponderii serviciilor de infrastructură socială; sens secundar, scăderea ponderii serviciilor de infrastructură fizică și susținere a dezvoltării afacerilor; c) sens principal, scăderea ponderii serviciilor de infrastructură socială; sens secundar, creșterea ponderii serviciilor de distribuție și rafinare a consumului; d) sens principal, reducerea ponderii serviciilor de infrastructură socială; sens secundar, creșterea ponderii serviciilor de infrastructură fizică și susținere a dezvoltării afacerilor; e) sens principal, creșterea ponderii serviciilor de distribuție și rafinare a consumului; sens secundar, scăderea ponderii serviciilor de infrastructură socială; f) sens principal, creșterea ponderii serviciilor de distribuție și rafinare a consumului; sens secundar, scăderea ponderii serviciilor de infrastructură fizică și susținere a dezvoltării afacerilor; g) sens principal, scăderea ponderii serviciilor de distribuție și rafinare a consumului; sens secundar, creșterea ponderii serviciilor de infrastructură socială; h) sens principal, scăderea ponderii serviciilor de distribuție și rafinare a consumului; sens secundar, creșterea ponderii serviciilor de infrastructură fizică și susținere a dezvoltării afacerilor; i) sens principal, creșterea ponderii serviciilor de infrastructură fizică și susținere a dezvoltării afacerilor; sens secundar, scăderea ponderii serviciilor de distribuție și rafinare a consumului; j) sens principal, creșterea ponderii serviciilor de infrastructură fizică și susținere a dezvoltării afacerilor; sens secundar, scăderea ponderii serviciilor de distribuție și rafinare a consumului; k) sens principal, scăderea ponderii serviciilor de infrastructură fizică și susținere a dezvoltării afacerilor; sens secundar, creșterea ponderii serviciilor de infrastructură socială; l) sens principal, scăderea ponderii serviciilor de infrastructură fizică și susținere a dezvoltării afacerilor; sens secundar, creșterea ponderii serviciilor de distribuție și rafinare a consumului.

industrie, la această evoluție concurând și faptul că procesele de producție din industrie și, cu deosebire din industria prelucrătoare, sunt mai ușor de automatizat. În schimb, în activitățile din servicii ritmul automatizării este mai lent atât din motive tehnice cât și din motive de ordin social.

Faptul că în actuala fază a schimbărilor tehnologice imperativul creșterii productivității muncii este mai puternic în cadrul sectorului industrial, și în primul rând în industria prelucrătoare - datorită extinderii procesului de industrializare spre noi țări în curs de dezvoltare și implicit a intensificării concurenței pe plan internațional, comparativ cu sectorul de servicii - duce, în condițiile unei creșteri economice cu ritm constant la nivelul tuturor ramurilor și sectoarelor de activitate la o terțializare a ocupării forței de muncă¹. Perpetuarea unui asemenea fenomen pe termen lung ar duce la o segmentare puternică a ramurilor din punct de vedere al eficienței utilizării forței de muncă, precum și la blocarea unei importante părți din capitalul uman în activități care nu ar rezista la schimbări de amploare ale mediului economic și social.

Capacitatea relativă de ocupare a forței de muncă a sectorului terțiar este influențată și de specializarea în comerțul internațional a diferitelor țări. Expansiunea pe scară largă în cadrul aparatului productiv a tehnologiilor informațional-comunicaționale favorizează terțializarea activității economice și a ocupării forței de muncă, dar intensitatea fenomenului se diferențiază în funcție de tradițiile și personalitatea economiilor naționale sau/și politica industrială adoptată. Exemplul - devenit clasic - de tranziție spre o "economie a serviciilor" a fost cel al țărilor anglo-saxone cu economie de piață consolidată, în anii 1980. Procesul de ajustare structurală, care a însoțit implementarea noilor tehnologii, s-a concretizat printr-o scădere accentuată a locurilor de muncă în industria prelucrătoare și o creștere susținută a cererii de forță de muncă în sectorul terțiar și în special a serviciilor de gestiune a capitalului și a serviciilor sociale.

O alternativă la economia serviciilor, în contextul unui nivel ridicat de dezvoltare a tehnologiilor informațional-comunicaționale, ar fi existența unei "**economiei info-industriale**", conturate în anii '80 în Japonia sau Germania, unde menținerea unei multitudini de puncte forte de competitivitate permite existența unei ponderi ridicate a industriei prelucrătoare în totalul populației ocupate. De asemenea, este de remarcat că serviciile pentru producție sunt mai importante decât cele financiare. Dar anii 1990 au demonstrat că un asemenea model de ocupare și utilizare a forței de muncă este relativ dificil de menținut în condițiile intensificării concurenței datorită apariției unor țări nou industrializate și liberalizării fluxurilor de capital.

În contextul unei expansiuni a producției și implicit a veniturilor din sectorul privat, cele mai bune perspective de creștere a ocupării forței de muncă le au serviciile distributive. De asemenea, un factor de stimulare a cererii de forță de

¹ W.J. Baumol, S.A.R. Bvackman, N.N. Wolf - Unbalanced growth revisited. Asymetric strategy and new evidence, în: American Economic Review, September 1985.

muncă îl are creșterea diferențierii veniturilor, dar și creșterea gradului de marketizare a prestațiilor pentru serviciile personale. Cu cât gradul de diferențiere a veniturilor este mai ridicat, cu atât perspectivele de a crea noi locuri de muncă în acest tip de servicii este mai mare, deoarece există un număr sporit de persoane dispuse să își rafineze consumul, pe de o parte, precum și persoane active dispuse să presteze respectivele servicii chiar și pentru o remunerație mai redusă, pe de altă parte. Modelul de comportament prezentat anterior este valabil mai ales pentru economia SUA și explică într-o bună măsură rezultatele mai bune comparativ cu Uniunea Europeană obținute în ceea ce privește menținerea ratei șomajului la cote relativ reduse și sporirea gradului de ocupare a resurselor de muncă.

O stare bună a economiei poate favoriza sporirea posibilităților de ocupare în serviciile de infrastructură socială ca urmare a posibilității efectuării unor cheltuieli mai mari de la bugetul de stat. Dar aceasta nu este decât una dintre premise, deoarece în respectivul tip de servicii numărul de locuri de muncă este puternic condiționat de orientarea de ansamblu a politicii macroeconomice și a cadrului instituțional, precum și de evoluțiile demografice. De asemenea, în contextul expansiunii rolului inițiativei private și în domeniul serviciilor sociale precum și veniturilor disponibile se poate asista la apariția unor noi locuri de muncă în acest domeniu de activitate.

Mărirea capacității de ocupare a forței de muncă a serviciilor de infrastructură fizică și de susținere a dezvoltării afacerilor este o rezultată a trei procese:

- a) sporirea importanței sectorului financiar-bancar;
- b) descentralizarea activității firmelor;
- c) creșterea rolului prelucrării informațiilor în desfășurarea activității economice.

În acest fel, o serie de activități, anterior efectuate în cadrul întreprinderilor industriale, sunt transferate către întreprinderile prestatoare de servicii, pentru a se asigura o creștere semnificativă a eficienței și flexibilității. Drept urmare, apar noi tipuri de servicii de producție care în timp își măresc gradul de complementaritate cu dezvoltarea și modernizarea industriei prelucrătoare (întreținere, prelucrarea datelor, *engineering*, consultanță).

În același timp, existența micilor întreprinderi face posibilă crearea și apoi dezvoltarea unor firme specializate în prestarea de servicii care, la marile întreprinderi, constituie activități integrate (contabilitate, asistență juridică, expertiză tehnică etc.). Respectivul servicii sunt munco-intensive și solicită un personal cu o calificare superioară. Pe de altă parte, sporirea complexității produselor ca urmare a înglobării de noi tehnologii face ca în utilizarea acestora să fie nevoie tot mai mult de existența unor activități de întreținere și *service*, ceea ce favorizează în mod implicit expansiunea unor mici firme și a unor locuri de muncă încadrate statistic la servicii prestate întreprinderilor.

Sporirea rolului prelucrării informațiilor și a infrastructurii adiacente a contribuit în ultimii ani la apariția unui număr important de noi locuri de muncă,

intensitatea fenomenului fiind determinată de nivelul dezvoltării economice și sociale a diferitelor țări, de strategia de susținere a dezvoltării tehnologiilor informațional-comunicaționale, precum și de capacitatea de utilizare eficientă a acestora. Respectivul tehnologii acționează ca un stimulent al descentralizării activității, oferind noi oportunități pentru sporirea cererii de forță de muncă în activități aparținând sectorului terțiar.

Posibilitățile de utilizare eficientă a tehnologiilor informațional-comunicaționale sunt puternic condiționate de nivelul competențelor profesionale ale lucrătorilor ocupați în prelucrarea informațiilor, respectiv cercetători, manageri, ingineri, secretare¹. În paralel, se produce o nouă segmentare a lucrătorilor în funcție de modul de raportare la noile caracteristici ale aparatului productiv, putându-se opera cu noțiunile de lucrători conectori, conectați și deconectați, adică decidenți, participanți și executanți. Drept urmare, s-a conturat tot mai clar o tendință de creștere a ponderii profesiilor nonmanuale în totalul populației ocupate.²

Pe de altă parte, mai cu seamă în ramurile sectorului de servicii, se asistă la o multiplicare a formelor de utilizare a forței de muncă. Necesitatea asigurării unei cât mai mari flexibilități a funcționării pieței forței de muncă și a aparatului productiv, precum și caracteristicile unor segmente ale ofertei de forță de muncă (femei, tineri, persoane care au depășit vârsta legală de ieșire din activitate) au determinat expansiunea, într-o proporție însemnată, a **ocupării cu timp parțial** a forței de muncă.

În aceste condiții, structurile sectoriale ale populației ocupate se cer abordate prin prisma a trei accepțiuni:

a) în funcție de numărul fizic de persoane ocupate, modalitate cel mai des utilizată în analizele economice, datorită ușurinței mai mari cu care se pot obține asemenea date;

b) în funcție de numărul de echivalent persoane ocupate, ținând cont de durata reglementară a zilei de lucru. În acest fel, se poate cuantifica influența pe care unele activități cu condiții de lucru deosebite (minerit, industrie chimică etc.) le au asupra structurii ocupaționale. Totodată, se pot pune în evidență efectele cumulate pe care neutilizarea integrală sau prelungirea duratei zilei de lucru le au asupra distribuției pe ramuri a ocupării forței de muncă;

c) în funcție de numărul de ore lucrate în cadrul diferitelor activități economice. Astfel, se obține o imagine concludentă a distribuției cererii de ofertă de forță de muncă la nivel sectorial sau de ramură. În consecință, se creează condițiile pentru o apreciere cu un grad sporit de acuratețe a rolului ce revine diferitelor sectoare în utilizarea capitalului uman. În actualele condiții,

¹ J. Singelman - The transformation of Industry: From Agriculture to Service Employment, Beverly Hills, Sage, 1978.

² O analiză de mai largi dimensiuni asupra modificărilor operate în ultimele decenii a fost realizată în: F.M. Pavelescu „Mobilitatea structurii profesionale în contextul tranziției la societatea informațională”, în: Oeconomica, nr. 2/2004.

determinarea structurii ocupării forței de muncă prin această metodă duce la o anumită estompare a fenomenului de terțIALIZARE, chiar și în țările cu economie de piață consolidată.

Pe termen lung, sectorul terțiar și-a consolidat poziția de principal domeniu în care se utilizează resursele umane, mai ales în țările dezvoltate. Datele statistice referitoare la statele care erau membre ale Uniunii Europene înainte de 1 mai 2004 vin să confirme afirmația anterioară (tabelul nr. 1).

Tabelul nr. 1

Evoluția ponderii sectorului terțiar în totalul populației ocupate în țările membre ale Uniunii Europene, înainte de 1 mai 2004, în perioada 1979-2000

Țara	Anul			Indice de devansare		
	1979	1989	2000	1979-1989	1989-2000	1979-2000
Belgia	51,5	58,1	75,1	112,8	129,3	145,8
Danemarca	60,3	67	73,3	111,1	109,4	121,6
Franta	54,8	63,5	74,1	115,9	116,7	135,2
Finlanda	39,3	45,6	67,1	116,0	147,1	170,7
Germania	50,0	56,5	68,7	113,0	121,6	137,4
Irlanda	48,1	56,5	63,5	117,5	112,4	132,0
Italia	47,3	58,2	65,5	123,0	112,5	138,5
Luxemburg	55,7	65,4	75,6	117,4	115,6	135,7
Spania	43,4	54,1	63,8	124,7	117,9	147,0
Portugalia	34,5	45,7	...	132,5	...	...
Grecia	39,2	47,2	58,3	120,4	123,5	148,7
Austria	48,9	55	...	112,5	...	...
Olanda	66,5	70,1	76,4	105,4	109,0	114,9
Suedia	61,7	67	73,7	108,6	110,0	119,4
Regatul Unit	58,7	68,5	78,2	116,7	114,2	133,2
Raport max/min	178,8	146,9	134,1			

Notă: Calculat după: "Labour Force Statistics OECE", Paris, 1991 și "Employment in Europe", 2005, European Commission, Brussels.

Astfel, în anul 2000, sectorul serviciilor deținea o pondere în totalul populației ocupate cuprinsă între 58,3% în Grecia și 78,2% în Regatul Unit. La aceste proporții s-a ajuns în urma unui continuu proces de terțIALIZARE a modelului de ocupare și utilizare a forței de muncă, fapt relevat de creșterea proporției respectivului sector, atât în deceniul 1979-1989 cât și în perioada 1989-2000. Examinarea valorilor indicilor de devansare relevă faptul că intensitatea respectivului proces a fost mai mare în perioada 1989-2000, comparativ cu 1979-1989 în țări precum: Belgia, Franța, Finlanda, Germania, Grecia, Olanda și Suedia. Este interesant de observat că deceniul 1979-1989 a fost caracterizat prin faptul că expansiunea economică a devenit mai bogată în

crearea de noi locuri de muncă¹, în timp ce o bună parte a anilor 1990 a însemnat pentru multe dintre țările dezvoltate o perioadă de creștere economică fără crearea de noi locuri de muncă (*jobless growth*)² De asemenea, transferul locurilor de muncă în domeniul serviciilor a fost mai rapid în țările care inițial aveau ponderi mai reduse ale acestui sector în totalului populației ocupate. Din acest motiv, raportul dintre nivelul maxim și nivelul minim al ponderii sectorului terțiar s-a redus de la 178,8% în 1979, la 146,9% în 1989 și la 134,1% în 2000.

¹ Fr. Mourel - Dynamique de l'emploi et tendance de la productivité dans les années quatre-vingt, în: Economie et statistique, no. 237-238/1990.

² xxx - Employment in Europe 1999, European Commission, Brussels.

2. EVOLUȚII RECENTE ALE STRUCTURII OCUPĂRII FORȚEI DE MUNCĂ ÎN UNIUNEA EUROPEANĂ

În perioada 2000-2004, pe ansamblul celor 25 țări care erau membre la sfârșitul anului 2004 populația ocupată a sporit cu 2,6%. Cele mai mari creșteri relative (de peste 10%) au fost înregistrate în Spania și Irlanda (tabelul nr. 2), în timp ce sporuri cuprinse între 5 și 10% au fost consemnate în Grecia, Italia, Cipru, Letonia și Slovenia. Reduceri ale numărului de locuri de muncă au fost caracteristice pentru Danemarca, Germania, Lituania și Polonia. Respectivile dinamici au avut loc pe fondul continuării procesului de terțIALIZARE a ocupării forței de muncă. În anul 2004, serviciile dețineau pe ansamblul Uniunii Europene circa 70% din totalul locurilor de muncă, în timp ce sectorul industrial genera circa un sfert, iar sectorul primar doar circa 5%. Cele mai avansate țări în direcția unei economii de servicii în ceea ce privește ocuparea forței de muncă., reflectate de un grad de terțIALIZARE de peste 75% sunt: Regatul Unit, Olanda, Luxemburg, Belgia. Proporții relativ reduse ale serviciilor în utilizarea forței de muncă se înregistrează în cazul țărilor central-europene care au aderat la Uniunea Europeană la 1 mai 2004. Sectorul industrial deține o pondere superioară mediei comunitare în: Republica Cehă, Germania, Estonia, Spania, Irlanda, Italia, Letonia, Lituania, Ungaria, Malta, Polonia, Slovenia, Slovacia și Finlanda. Sectorul primar deține ponderi de peste 10% din totalul populației ocupate în unele țări central-europene precum: Polonia, Lituania, Letonia sau Slovenia, dar și în Grecia.

Tabelul nr. 2

Indicele populației ocupate și modificarea structurii sectoriale, în perioada 2000-2004, în țările Uniunii Europene

Țara	2000			2004			Indice pop. ocup. 2000-2004
	Sector I	Sector II	Sector III	Sector I	Sector II	Sector III	
Uniunea Europeană	5,4	26,7	67,9	5,1	25,2	69,7	102,6
Belgia	2,6	22,3	75,1	2,3	20,5	77,2	101,9
R. Cehă	5,1	39,5	55,4	4,0	37,8	58,2	102,4
Danemarca	3,6	23,1	73,3	3,6	21,4	74,8	99,1
Germania	2,4	28,9	68,7	2,3	26,4	71,3	99,3
Estonia	7	33,2	59,8	5,8	34,7	59,5	103,5
Grecia	16,7	24,4	58,9	13,8	23,3	62,9	105,5
Spania	6,3	29,9	63,8	5,7	29,9	64,4	111,1
Franța	3,9	21,9	74,2	3,5	21,1	75,3	102,4
Irlanda	7,7	28,8	63,5	6,3	27,6	66,1	110,3

Țara	2000			2004			Indice pop. ocup. 2000-2004
	Sector I	Sector II	Sector III	Sector I	Sector II	Sector III	
Italia	4,9	29,6	65,5	4,4	29,0	66,0	105,9
Cipru	7,5	20	72,5	7,4	19,8	72,8	108,7
Letonia	14,3	25,8	59,9	12,5	26,5	61,0	106,7
Lituania	19,9	26,2	53,9	15,8	28,1	56,1	87,4
Luxemburg	1,5	22,9	75,6	1,3	21,2	77,5	104,9
Ungaria	6,4	33,8	59,8	5,1	32,9	62,0	100,9
Malta	2,2	34,4	63,4	2,2	34,3	63,5	102,1
Olanda	3,5	20,1	76,4	3,3	18,5	78,2	100,8
Austria	...	...	...	...	...	...	101,5
Polonia	26,3	27,2	46,5	19,3	27,0	53,8	95,0
Portugalia	...	...	...	...	...	...	101,8
Slovenia	11,9	38,1	50	10,5	36,4	53,1	105,4
Slovacia	5,6	35	59,4	3,9	34,2	61,8	103,1
Finlanda	6	27,6	66,4	5	25,6	69,4	100,4
Suedia	2,7	23,6	73,7	2,4	22,5	75,1	101,3
Regatul Unit	1,2	23,6	75,2	0,9	17,9	81,2	103,5

Notă: calculat după: „Employment in Europe”, 2005, European Commission, Brussels.

Tabelul nr. 3
Intensitatea și sensul modificării structurii ocupării forței de muncă în țările Uniunii Europene, în perioada 2000-2004

Țara	CIMS	Tp	Sens principal	Sens secundar
Uniunea Europeană	2,36	1,8	Terțializare	Dezindustrializare
Belgia	2,78	2,1	Terțializare	Dezindustrializare
R. Cehă	3,46	2,8	Terțializare	Dezindustrializare
Danemarca	2,40	1,7	Terțializare	Dezindustrializare
Germania	3,61	2,6	Terțializare	Dezindustrializare
Estonia	3,06	2,5	Terțializare	Dezindustrializare
Grecia	5,06	4	Terțializare	Dezagrarizare
Spania	0,85	0,6	Terțializare	Dezindustrializare
Franța	1,50	1,2	Terțializare	Dezindustrializare
Irlanda	3,19	2,6	Terțializare	Dezagrarizare
Italia	1,35	1,1	Terțializare	Dezindustrializare
Cipru	0,37	0,3	Terțializare	Dezindustrializare
Letonia	6,35	4,8	Terțializare	Dezagrarizare
Lituania	4,53	3,7	Terțializare	Dezindustrializare
Luxemburg	2,56	1,9	Terțializare	Dezindustrializare

Țara	CIMS	Tp	Sens principal	Sens secundar
Ungaria	2,71	2,2	Terțializare	Dezagrarizare
Malta	0,14	0,1	Terțializare	Dezindustrializare
Olanda	2,42	1,8	Terțializare	Dezindustrializare
Austria	...	...	Terțializare	...
Polonia	10,04	7,2	Terțializare	Dezagrarizare
Portugalia	...	...	Terțializare	...
Slovenia	3,80	3,1	Terțializare	Dezindustrializare
Slovacia	4,49	3,5	Terțializare	Dezagrarizare
Finlanda	3,74	3,0	Terțializare	Dezindustrializare
Suedia	1,81	1,4	Terțializare	Dezindustrializare
Regatul Unit	8,28	6,0	Terțializare	Dezindustrializare

Notă: calculat după: „Employment in Europe”, 2005, European Commission, Brussels.

Între 2000 și 2004 procesul de terțializare poate fi considerat ca fiind cel mai intens în Polonia, având în vedere valorile coeficientului intensității modificărilor structurale (CIMS), care este de 10,04% (tabelul nr. 3), în condițiile unui transfer al ponderii (Tp) spre sectorul de servicii de 7,2%. Sporirea rolului sectorului terțiar a avut loc pe fondul reducerii mai puternice a proporției sectorului primar. Dezagrizarea ca sens secundar al modificării structurii sectoriale a populației ocupate a apărut și în Grecia, Irlanda, Letonia, Ungaria și Slovacia. Respectivetele țări aveau inițial o pondere a sectorului primar, ceea ce a făcut ca principalele rezerve pentru terțializare să se manifeste în respectivul domeniu de activitate.

În celelalte țări - unde agricultura deținea inițial, de regulă, ponderi sub media comunitară - sensul secundar a fost cel al dezindustrializării. În cadrul acestui grup de țări cea mai mare creștere a ponderii sectorului terțiar a fost înregistrată în Regatul Unit (6,0%), ceea arată faptul că în respectiva țară avansul către economia de servicii, ca model al ocupării forței de muncă, a fost evident. Sporuri ale proporției serviciilor în totalul populației ocupate peste media comunitară au fost consemnate în: Belgia, Republica Cehă, Germania, Estonia, Lituania, Luxemburg, Slovenia și Finlanda.

Sporirea ponderii sectorului terțiar în totalul populației ocupate a avut loc în contextul unei reduceri ale efectivelor în sectorul primar și sectorul industrial cu 4,1% pe ansamblul celor 25 de state membre în anul 2004 (tabelul nr. 4) și al unei creșteri de 5,3% în sectorul terțiar. În sectorul primar reduceri ale populației ocupate de peste 10% au fost înregistrate în: Republica Cehă, Estonia, Grecia, Lituania, Ungaria, Polonia, Slovacia, Finlanda și Regatul Unit. În Danemarca și Spania a fost conservat nivelul efectivelor de lucrători agricoli, în timp ce cererea de forță de muncă s-a majorat în Cipru și Malta.

În sectorul industrial, reducerea cea mai intensă a efectivelor (de peste 21%) a fost consemnată în Regatul Unit. Diminuări relative mai puternice decât media comunitară au fost consemnate în Belgia, Danemarca, Germania, Lituania, Olanda, Polonia, Finlanda și Suedia, iar mai lente în Republica Cehă, Franța și Ungaria. În contextul unei creșteri economice robuste, numărul de locuri de muncă din respectivul sector s-a majorat în Estonia, Grecia, Spania, Irlanda, Italia, Cipru, Letonia, Malta, Slovenia și Slovacia.

Tabelul nr.4

**Indicii sectoriali ai populației ocupate în țările Uniunii Europene,
în perioada 2000-2004**

	%		
Țara	Sector 1	Sector 2	Sector 3
Uniunea Europeană	96,9	96,9	105,3
Belgia	90,1	93,6	104,7
R. Cehă	80,3	98,0	107,6
Danemarca	99,1	91,8	101,1
Germania	95,1	90,7	103,0
Estonia	85,8	108,2	103,0
Grecia	87,2	100,7	112,6
Spania	100,5	111,1	112,1
Franța	91,9	98,6	103,9
Irlanda	90,2	105,7	114,8
Italia	95,1	105,9	106,7
Cipru	107,2	107,6	109,1
Letonia	93,2	109,6	108,6
Lituania	69,4	93,4	91,0
Luxemburg	90,9	97,1	107,5
Ungaria	80,4	98,2	104,6
Malta	102,1	101,8	102,2
Olanda	95,1	92,8	103,2
Austria	...	...	...
Polonia	69,7	94,3	109,9
Portugalia	...	...	...
Slovenia	93,0	100,7	111,9
Slovacia	71,8	100,8	107,3
Finlanda	83,7	93,2	105,0
Suedia	90,1	96,6	103,3
Regatul Unit	77,6	78,5	111,8

Notă: calculat după: „Employment in Europe”, 2005, European Commission, Brussels.

În cadrul sectorului industrial, reducerea posibilităților de utilizare a forței de muncă s-a datorat în principal evoluțiilor din industria prelucrătoare, unde au fost pierdute 1,8 milioane de locuri de muncă, nivel superior reducerilor efectivelor angajate în agricultură (1,1 milioane de persoane). Diminuări de mai mică amploare ale cererii de forță de muncă au fost consemnate în industria extractivă și producerea de utilități (energie, gaz, apă). În schimb, construcțiile au creat peste 100 de mii de noi locuri de muncă. De fapt, creșterea efectivelor și ponderii sectorului industrial în totalul populației ocupate în țări importante din Uniunea Europeană, precum Italia sau Spania s-au datorat, în mod esențial, relansării activității din domeniul construcțiilor.

Pe ansamblul sectorului terțiar, populația ocupată a înregistrat creșteri în toate țările, cu excepția Lituaniei. Majorări cu peste 10% ale numărului de locuri de muncă au caracteristice pentru Grecia, Spania, Irlanda, Slovenia și Regatul Unit. Creșteri relative mai lente decât media comunitară au fost consemnate în: Danemarca, Germania, Estonia, Franța, Ungaria, Malta, Olanda, Finlanda și Suedia.

Sporirea importanței serviciilor în ocuparea și utilizarea forței de muncă a fost susținută de expansiunea cererii de forță de muncă din activitățile legate de tranzacții imobiliare și servicii prestate întreprinderilor, ocrotirea sănătății și asistență socială și de educație¹. Sporuri moderate ale persoanelor ocupate au fost înregistrate în comerț și hoteluri-restaurante. Singura activitate unde numărul de locuri de muncă s-a diminuat a fost în intermedierea financiară.

Se observă că accentuarea descentralizării activității economice și sociale a dus la un transfer al locurilor de muncă din întreprinderile industriale, de regulă de mari dimensiuni, spre activitățile de servicii menite să sprijine dezvoltarea afacerilor. De asemenea, este de relevat rolul sectorului public în susținerea dezvoltării serviciilor care definesc modelul social și îmbunătățirea gradului de ocupare a forței de muncă. Se confirmă faptul că implementarea pe scară largă a tehnologiilor informaționale poate să ducă la reducerea cererii de forță de muncă în domeniul intermediarilor financiare, concomitent cu continuarea tendinței din deceniul anterior de sporire a numărului de persoane ocupate în transporturi-comunicații.

Faptul că la nivelul ramurilor și domeniilor de activitate dinamica numărului de locuri de muncă s-a diferențiat, a contribuit la menținerea unor specificități naționale în ceea ce privește structura populației ocupate. Astfel, **industria extractivă** deținea în anul 2004 pe ansamblul Uniunii Europene o pondere de

¹ La nivelul celor 25 de state care erau membre ale Uniunii Europene după 1 mai 2004, creșterea numărului de locuri de muncă în intervalul 2000-2004 a fost de 2,9 milioane în tranzacții imobiliare și servicii prestate întreprinderilor, de 1,9 milioane în ocrotirea sănătății și asistență socială și de 1,2 milioane în domeniul educației (cf. Employment in Europe, 2005, European Commission, Brussels). Dacă se are în vedere că numărul de noi locuri de muncă generate pe ansamblul sectorului de servicii a fost de 8 milioane, rezultă că cele trei activități menționate anterior au contribuit cu 75% la expansiunea ocupării forței de muncă.

0,4% (tabelul nr. 5). Proporții de peste 1% se întâlneau în: Republica Cehă, Estonia și Polonia. Peste media comunitară se mai situau Slovenia și Slovacia.

Tabelul nr. 5

Ponderea activităților din sectorul industrial în totalul populației ocupate în țările Uniunii Europene, în anul 2004

Țara	Ind. extrac-tivă	Ind. preluc-rătoare	Energie, gaz, apă	Construcții
Uniunea Europeană	0,4	18,8	0,9	7,8
Belgia	0,1	17,4	0,7	6,5
R. Cehă	1,3	27,4	1,6	9,1
Danemarca	0,2	15,9	0,6	7,0
Germania	0,3	23,1	0,8	7,0
Estonia	1,6	24,2	2,2	7,1
Grecia	0,3	13,2	0,9	8,1
Spania	0,3	17,0	0,6	12,5
Franța	0,1	17,0	0,9	6,8
Irlanda	0,4	15,3	0,7	11,2
Italia	0,2	21,8	0,6	8,2
Cipru	...	10,7	1,2	11,4
Letonia	...	16,2	2,0	8,9
Lituania	...	17,8	1,8	8,4
Luxemburg				
Ungaria	0,4	23,0	1,5	8,0
Malta	...	20,2	2,3	6,7
Olanda	0,1	13,5	0,4	5,9
Austria	0,2	18,4	0,7	7,3
Polonia	1,6	20,3	1,6	5,4
Portugalia	0,2	19,6	0,6	10,8
Slovenia	0,6	28,9	1,0	5,8
Slovacia	0,7	26,9	2,0	9,6
Finlanda	0,2	18,8	0,8	6,3
Suedia	0,1	15,9	0,7	5,7
Regatul Unit	0,3	13,5	0,6	7,8

Sursa: *Employment in Europe, 2005, European Commission, Brussels.*

Industria prelucrătoare furniza locuri de muncă pentru 18,8% din populația ocupată pe ansamblul Uniunii Europene. Ponderi de peste 25% erau înregistrate în țări din Europa Centrală care au aderat la 1 mai 2004 (Republica Cehă, Slovacia și Slovenia). Peste media comunitară se situau: Germania, Italia, Portugalia, Ungaria, Malta, Polonia și Austria. Cele mai reduse proporții (sub 16%) se întâlneau în: Danemarca, Grecia, Irlanda, Cipru, Olanda, Suedia și

Regatul Unit. Se observă că importanța relativă a industriei prelucrătoare în utilizarea forței de muncă este dependentă atât de tradițiile industriale, de gradul de dezvoltare generală a economiei, care acționează în direcția unei ponderi ridicate, dar și de intensitatea proceselor de restructurare industrială și de pașii făcuți în direcția economiei de servicii, care duc la diminuarea proporției deținute în totalul populației ocupate.

Producerea de utilități (energie, gaz, apă) avea la nivelul Uniunii Europene o pondere de 0,9% în totalul populației ocupate. Se observă că toate cele zece țări admise la 1 mai 2004 se situau deasupra mediei comunitare, în timp ce celelalte țări se situau sub media comunitară. Este un reflex al amânării proceselor de restructurare a respectivelor economii naționale, atât sub aspectul reducerii consumurilor energetice, cât și în ceea ce privește organizarea producției și a muncii în interiorul respectivei ramuri care să ducă la diminuarea supraocupării și practicilor monopoliste.

Construcțiile dețineau la nivelul Uniunii Europene o cotă 7,8% din totalul populației ocupate, pe țări nivelul minim fiind de 5,4% în Polonia, iar cel maxim de 12,5% în Spania.

Faptul că tradițiile locale au un rol deosebit de important în modelarea cererii de forță de muncă, precum și specificitatea corelațiilor cu alte ramuri și sectoare de activitate determină ca proporția construcțiilor în populația ocupată să se diferențieze sensibil de la o țară la alta. Peste nivelul mediu se situau țările mediteraneene, cu excepția Maltei, dar și Irlanda, Letonia, Lituania, Ungaria, Republica Cehă și Slovacia.

În cadrul serviciilor distributive și de rafinare a consumului rolul principal în utilizarea forței de muncă revine **activităților de comerț**. Pe ansamblul Uniunii Europene în respectiva ramură lucrează 14,7% din totalul persoanelor ocupate (tabelul nr. 6). Peste media comunitară se situează țările mediteraneene, Letonia, Lituania, Olanda, Austria, și Regatul Unit. Proporții inferioare mediei comunitare sunt înregistrate în cele mai multe dintre țările central-europene admise în 2004, precum și în: Belgia, Germania, Franța, Irlanda, Finlanda și Suedia. Numărul persoanelor ocupate în comerț este comparabil cu cel al persoanelor ocupate în industria prelucrătoare în: Danemarca, Grecia, Estonia, Irlanda, Letonia, Luxemburg și Regatul Unit.

Activitatea de hoteluri-restaurante deține 4,1% din totalul persoanelor ocupate la nivelul Uniunii Europene. Nivelul maxim de 9,1% era atins în Cipru, iar cel minim de 2,1% în Letonia. Ponderi superioare mediei comunitare se înregistrează în țările mediteraneene, datorită faptului că în zona respectivă turismul reprezintă una dintre activitățile cu impact puternic în susținerea dezvoltării economice și sociale. În contextul orientării spre economia de servicii și al stimulării liberei circulații a persoanelor, ramura menționată anterior generează o parte importantă a locurilor de muncă și în Irlanda, Austria, Polonia, Slovenia, Slovacia, Finlanda, Suedia și Regatul Unit.

Tabelul nr. 6

Ponderea activităților din serviciile de distribuție și rafinare a consumului în totalul populației ocupate în țările Uniunii Europene, în anul 2004

%

Țara	Comerț	Hoteluri-rest.	Alte servicii soc. și pers.	Pers. ocup. în gosp.
Uniunea Europeană	14,7	4,1	4,6	1,1
Belgia	13,7	3,1	3,9	0,4
R.Cehă	13,4	3,8	3,9	0,1
Danemarca	15,4	2,2	5,0	0,2
Germania	13,9	3,4	5,3	0,4
Estonia	13,4	2,9	4,7	...
Grecia	17,3	6,5	3,6	1,5
Spania	15,7	6,7	4,0	3,2
Franța	13,5	3,3	4,2	2,6
Irlanda	14,2	5,9	5,1	0,4
Italia	15,4	4,6	4,6	1,1
Cipru	17,8	9,1	5,0	4,2
Letonia	15,1	2,1	5,7	0,4
Lituania	15,7	2,2	3,6	...
Luxemburg	11,3	3,3	3,5	2,0
Ungaria	13,9	3,8	4,3	...
Malta	15,1	7,9	3,6	...
Olanda	15,9	4,0	4,8	...
Austria	15,9	6,0	5,2	0,2
Polonia	14,5	6,5	3,1	0,1
Portugalia	15,3	4,1	3,0	3,0
Slovenia	12,8	6,0	4,3	...
Slovacia	12,0	6,5	3,7	0,3
Finlanda	12,4	7,1	5,7	0,3
Suedia	12,5	6,2	5,2	...
Regatul Unit	15,5	6,8	5,6	0,6

Sursa: *Employment in Europe, 2005, European Commission, Brussels.*

Alte servicii personale și sociale furnizau locuri de muncă pentru 4,6% din populația ocupată pe ansamblul Uniunii Europene. Ponderi de peste 5% se consemnau în Germania, Irlanda, Austria, Letonia, Finlanda, Suedia și Regatul Unit. Respectivul activități generau mai puțin de 4% din totalul locurilor de muncă în Belgia, Republica Cehă, Grecia, Lituania, Luxemburg, Malta, Polonia și Slovacia.

Persoanele angajate în gospodăriile private reprezintă 1,1% din populația ocupată pe ansamblul Uniunii Europene, dar cu sensibile oscilații de la o țară la alta. Într-un număr de 16 țări ponderea este mai mică de 0,5%. Cele

mai ridicate proporții se întâlneau în Cipru (4,2%), Spania (3,2%), Portugalia (3,0%) și Franța (2,6%).

În cadrul serviciilor de infrastructură fizică și susținere a dezvoltării afacerilor, mai mult de jumătate din capacitatea de ocupare a forței de muncă este generată de tranzacțiile imobiliare și serviciile pentru întreprinderi. În funcție de gradul de descentralizare a activității economice și sociale, dar și de formele de ocupare a forței de muncă adoptate, importanța relativă diferă de la o țară la alta. Cele mai ridicate proporții (de peste 10%) se înregistrează în unele dintre cele mai dezvoltate țări membre cum sunt: Franța, Italia, Olanda, Finlanda, Suedia și Regatul Unit (tabelul nr. 7).

Tabelul nr. 7

Pondere activităților din serviciile de infrastructură fizică și susținere a dezvoltării afacerilor în totalul populației ocupate în țările Uniunii Europene, în anul 2004

Tara	Transp.-comunicații	Intermed. financiare	Serv. pt. întrepr.
Uniunea Europeană	6,2	3,0	9,3
Belgia	7,3	3,5	9,0
R.Cehă	7,7	2,0	6,1
Danemarca	7,0	2,9	8,8
Germania	5,6	3,6	9,2
Estonia	8,8	1,4	6,9
Grecia	6,3	2,6	6,5
Spania	6,0	2,2	8,8
Franța	6,4	2,7	10,1
Irlanda	6,2	4,5	8,4
Italia	5,6	2,8	10,2
Cipru	5,6	4,6	6,8
Letonia	10,2	1,6	3,9
Lituania	6,3	1,0	4,0
Luxemburg	6,8	10,2	8,6
Ungaria	7,6	2,0	7,1
Malta	8,0	3,0	5,9
Olanda	6,1	3,5	13,1
Austria	6,5	3,8	9,4
Polonia	6,0	2,0	5,7
Portugalia	4,1	2,0	5,6
Slovenia	6,0	2,3	6,2
Slovacia	6,5	2,1	5,6
Finlanda	7,1	2,1	11,3
Suedia	6,2	2,1	13,1
Regatul Unit	6,8	4,2	11,3

Sursa: *Employment in Europe, 2005, European Commission, Brussels.*

În schimb, cele mai reduse ponderi (sub 7,5%) erau caracteristice pentru marea majoritate a țărilor mediteraneene, precum și al celor central-europene.

Populația ocupată în **transporturi-comunicații** avea ponderi cuprinse între 4,1% în Portugalia și 10,2% în Letonia. În funcție de dimensiunea țărilor și de gradul de dezvoltare a tehnologiilor informaționale, precum și de modul de organizare a activității, proporția respectivei ramuri era superioară mediei comunitare în țările baltice și țările scandinave, în Belgia, Grecia Franța, Republica Cehă, Slovacia, Austria, Malta, Ungaria.

Activitățile de intermediere financiare oferă în mod relativ cele mai multe locuri de muncă în Luxemburg (10,2%). În celelalte țări ponderea este cuprinsă între 1,4% în Letonia și 4,5% în Irlanda. Valori superioare mediei comunitare (3,0%) erau înregistrate în țări cu un nivel ridicat de dezvoltare al economiei precum: Belgia, Germania, Olanda, Austria și Regatul Unit. În schimb, în țările scandinave, activitățile menționate anterior au încă un impact direct relativ redus în ocuparea forței de muncă, concluzia fiind valabilă și pentru țările central-europene.

În cazul **serviciilor de infrastructură socială** diferențierea proporției activităților componente în totalul populației ocupate este un rezultat atât al structurii demografice, al nivelului de dezvoltare economică și socială, cât și al modelului social adoptat la nivel național.

Datorită unei atenții sporite acordate **ocrotirii sănătății și îmbunătățirii asistenței sociale**, realizată prin majorarea alocațiilor bugetare, dar și a tendinței de îmbătrânire demografică din ultimele decenii, respectiva activitate genera 9,7% din totalul locurilor de muncă existente pe ansamblul Uniunii Europene. În țările-emblemă pentru economia socială de piață efectivele atinge proporții impresionante. Astfel, nivelul maxim era atins în Danemarca, respectiv de 17,9% (tabelul nr. 8). Cu alte cuvinte în această țară personalul implicat în ocrotirea sănătății și asistență socială este mai mare decât cel din comerț sau din industria prelucrătoare. Proporții de peste 10% se întâlneau și în Belgia, Germania, Olanda, Finlanda, Suedia și Regatul Unit. Irlanda, Luxemburg și Austria dețin proporții comparabile cu media europeană. În schimb, țările mediteraneene și cele central-europene prezintă decalaje sensibile ale proporției în raport cu media comunitară.

Educația genera 7,2% din totalul locurilor de muncă din Uniunea Europeană. Distribuția pe țări a proporției respectivei ramuri relevă niveluri de peste 8% în Belgia, Estonia, Letonia, Lituania, Ungaria, Malta și Regatul Unit și sub 7% în Republica Cehă, Germania, Spania, Irlanda, Cipru, Luxemburg, Austria și Portugalia.

Efectivele din **administrația publică** sunt la nivelul Uniunii Europene practic egale cu cele din educație. Pe țări, proporția este cuprinsă între 3,9% în Letonia și 13,1% în Olanda, Suedia și Regatul Unit. Niveluri de peste 10% se mai întâlnesc în Belgia și Finlanda, iar sub 6% în Danemarca, Franța, Lituania, Malta, Polonia, Portugalia și Slovacia. Diferențierea importanței relative a

acestei ramuri în utilizarea forței de muncă este un reflex al modului în care este concepută funcționarea autorităților publice în fiecare dintre țările membre, dar și al cerințelor de pregătire profesională impuse funcționarilor publici și a sistemelor de salarizare și stimulare la care se face apel.

Tabelul nr. 8

Ponderea activităților din serviciile de infrastructură socială în totalul populației ocupate în țările Uniunii Europene, în anul 2004

Țara	Ad-ție publică	Educație	Sănătate	Activit. extraterit.
Uniunea Europeană	7,2	7,2	9,7	0,1
Belgia	10,4	9,2	12,1	0,3
R. Cehă	6,0	6,0	6,7	...
Danemarca	5,8	7,9	17,9	...
Germania	7,9	5,7	11,3	0,1
Estonia	8,2	8,1	5,7	
Grecia	6,2	7,3	5,1	
Spania	9,2	5,7	5,7	...
Franța	4,9	7,2	11,8	0,1
Irlanda	6,5	6,4	9,6	0,5
Italia	7,0	7,4	6,6	0,1
Cipru	6,8	6,4	4,4	0,6
Letonia	3,9	8,3	5,2	
Lituania	4,0	9,7	7,4	
Luxemburg	8,6	6,4	8,6	4,9
Ungaria	7,1	8,6	7,0	...
Malta	5,9	8,4	7,1	...
Olanda	13,1	7,1	15,4	...
Austria	9,4	5,8	8,6	0,2
Polonia	5,7	7,8	5,8	
Portugalia	5,6	6,1	6,0	
Slovenia	6,2	7,0	5,2	...
Slovacia	5,6	7,4	7,1	...
Finlanda	11,3	7,0	15,1	...
Suedia	13,1	11,2	16,0	...
Regatul Unit	13,1	9,2	12,0	0,0

Sursa: *Employment in Europe 2005 European Commission, Brussels.*

Activitățile extrateritoriale dețin o pondere de numai 0,1% în populația ocupată din Uniunea Europeană. Nivelul maxim era înregistrat în Luxemburg (4,9%). Ponderi mai mari de 0,1% au fost consemnate în Belgia, Irlanda, Cipru și Austria.

Diferențierea structurii pe ramuri și sectoare de activitate își pune amprenta și pe alte aspecte ale modelelor de ocupare a forței de muncă existente în țările membre ale Uniunii Europene. Astfel, raportul dintre salariați și lucrători pe cont propriu este puternic influențat nu numai de factorii instituționali sau de tradiție, cât și de caracteristicile ramurilor economice. La nivelul Uniunii Europene, cea mai ridicată proporție a lucrătorilor pe cont propriu se înregistrează în comerț, care deținea în anul 2004 o pondere de circa 20% în totalul acestei categorii ocupaționale¹. Pe locul al doilea se aflau agricultura, vânătoarea și pescuitul cu circa 18%, urmate de afacerile imobiliare și serviciile pentru întreprinderi cu 14% și construcțiile cu 13%. Majoritatea lucrătorilor pe cont propriu (71%) erau bărbați, diferențierea pe genuri fiind mult mai marcată decât în cazul salariaților, în rândul cărora proporția bărbaților era de 54%.

De asemenea, se manifestă o serie de diferențe și în ceea ce privește nivelul de calificare. Astfel, pe ansamblul lucrătorilor pe cont propriu ponderea celor cu o calificare redusă, respectiv posedă un nivel de instruire ISCED 0-2, era de 31%, cea a celor cu o calificare medie, reflectată de nivelul de instruire 3-4, era de 45% iar cea a celor cu o calificare înaltă, pusă în evidență de nivelul de instruire 5-6, era de 24%. Lucrătorii pe cont propriu din activitățile neagricole apăreau ca având un nivel de calificare mai ridicat, comparativ cu ansamblul respectivei categorii ocupaționale, dacă se are în vedere că ponderea celor cu calificare redusă era de 27%, a celor cu calificare medie era de 45%, iar a celor cu calificare înaltă era de 28%. În cazul salariaților, structura calificațională era: calificare redusă 23%, calificare medie 52% și calificare înaltă 28%. Salariații apar ca posedând o calificare mai ridicată decât cea a ansamblului lucrătorilor pe cont propriu și mai puțin polarizată în raport cu lucrătorii pe cont propriu neagricoli.

În perioada 2000-2004, numărul lucrătorilor pe cont propriu a sporit cu 2% pe ansamblul Uniunii Europene (tabelul nr. 9). Cele mai mari creșteri relative (de peste 10%) au fost înregistrate în: Slovacia, Republica Cehă, Regatul Unit și Estonia. Reduceri ale numărului de lucrători pe cont propriu au fost consemnate în 11 țări membre, cele mai intense (de peste 10%) fiind cele din Lituania, Malta și Polonia. În urma acestor evoluții, în anul 2004 respectiva categorie ocupațională reprezenta 15,9% din totalul populației ocupate. În raport cu media comunitară, proporții sensibil mai ridicate se întâlneau în țările mediteraneene și în cele central-europene, fiind un reflex al perpetuării unor modele tradiționale de utilizare a forței de muncă în agricultură și sectorul întreprinderilor mici și mijlocii, în primul caz, și al importanței relativ ridicate pe care agricultura o deține încă în ocuparea forței de muncă și modului specific de redefinire a spiritului și culturii antreprenoriale, în cel de al doilea caz. Importanța relativă cea mai redusă a lucrătorilor pe cont propriu în utilizarea forței de muncă este specifică țărilor scandinave. În ceea ce privește celelalte țări, se observă ponderi mai

¹ Employment in Europe, 2005, European Commission, Brussels.

ridicate decât media comunitară în Belgia și Irlanda, iar mai reduse în Germania, Franța, Olanda și Regatul Unit.

Tabelul nr. 9

Indicele creșterii numărului de lucrători pe cont propriu și ponderea acestora în totalul populației ocupate în țările membre ale Uniunii Europene, în perioada 2000-2004

Țara	Indice de creștere 2000-2004	Pondere 2000	Pondere 2004
Uniunea Europeană	102,0	16,0	15,9
Belgia	98,8	16,8	16,3
R. Cehă	128,4	15,0	18,8
Danemarca	96,3	7,2	7,0
Germania	108,2	10,0	10,9
Estonia	110,4	9,0	9,6
Grecia	100,7	42,1	40,2
Spania	104,1	15,8	14,8
Franța	97,9	9,2	8,8
Irlanda	103,1	18,6	17,4
Italia	102,3	26,1	25,2
Cipru	101,1	25,8	24,0
Letonia	95,2	14,9	13,3
Lituania	40,7	39,5	18,4
Luxemburg	97,6	7,2	6,7
Ungaria	94,9	15,1	14,2
Malta	76,5	11,6	8,7
Olanda	100,1	14,2	14,1
Austria	101,0	19,0	18,9
Polonia	73,0	37,7	29,0
Portugalia	100,2	24,5	24,1
Slovenia	97,8	18,0	16,7
Slovacia	152,8	8,3	12,3
Finlanda	94,7	12,2	11,5
Suedia	92,0	5,4	4,9
Regatul Unit	111,3	11,9	12,8

Notă: calculat după: „Employment in Europe”, 2005, European Commission, Brussels.

Creșterea sensibilă a numărului de persoane angajate în sectorul de servicii a fost facilitată nu numai de implementarea unor noi tehnologii, ci și de apelarea la noi forme de ocupare, atipice pentru modelul specific societății industriale. Între acestea, ocuparea cu timp parțial a fost unul dintre elementele care au concurat la creșterea ratei de utilizare a resurselor de muncă. Între 2000

și 2004, în Uniunea Europeană, numărul persoanelor ocupate cu timp parțial a sporit cu peste 12% (tabelul nr. 10). Tendința de creștere a muncii cu timp parțial s-a manifestat în marea majoritate a țărilor, excepțiile fiind: Republica Cehă, Letonia, Lituania și Polonia. Creșteri relative, mai rapide decât media comunitară, au fost consemnate în: Belgia, Germania, Spania, Italia, Luxemburg, Ungaria, Malta, Austria, Slovenia, Slovacia și Suedia.

Tabelul nr. 10

Indicele creșterii numărului persoanelor ocupate cu timp parțial și ponderea acestora în totalul populației ocupate în țările membre ale Uniunii Europene, în perioada 2000-2004

Țara	Indice de creștere 2000-2004	Pondere 2000	Pondere 2004
Uniunea Europeană	112,1	16,2	17,7
Belgia	115,3	18,9	21,4
R. Cehă	94,7	5,3	4,9
Danemarca	103,3	21,3	22,2
Germania	114,1	19,4	22,3
Estonia	102,2	8,1	8,0
Grecia	107,8	4,5	4,6
Spania	122,3	7,9	8,7
Franța	102,4	16,7	16,7
Irlanda	112,9	16,4	16,8
Italia	160,1	8,4	12,7
Cipru	110,0	8,4	8,5
Letonia	98,2	11,3	10,4
Lituania	72,0	10,2	8,4
Luxemburg	179,5	10,4	17,8
Ungaria	135,5	3,5	4,7
Malta	130,6	6,8	8,7
Olanda	110,5	41,5	45,5
Austria	125,8	16,3	20,2
Polonia	97,7	10,5	10,8
Portugalia	105,6	10,9	11,3
Slovenia	150,8	6,5	9,3
Slovacia	132,6	2,1	2,7
Finlanda	110,2	12,3	13,5
Suedia	122,6	19,5	23,6
Regatul Unit	106,0	25,2	25,8

Notă: calculat după: „Employment in Europe”, 2005, European Commission, Brussels.

Ca urmare a dinamicilor prezentate anterior, ponderea muncii cu timp parțial în totalul populației ocupate se întindea pe o plajă cuprinsă între 2,7% în Slovacia și 45,5% în Olanda, în condițiile în care respectivul indicator avea la nivelul Uniunii Europene valoarea de 17,7%. Se poate remarca existența unui decalaj marcat între țările din nordul Uniunii Europene, unde respectiva formă de ocupare a forței de muncă a căpătat o extindere considerabilă și țările mediteraneene și cele care au aderat la 1 mai 2004.

Datele statistice relevă faptul că pe ansamblul Uniunii Europene munca cu timp parțial este sensibil mai răspândită în rândul femeilor (cu o proporție de 33%), al tinerilor (cu o proporție de 25%) și al persoanelor vârstnice (cu o proporție de 22%). De asemenea, se observă o scădere a incidenței acestei forme de ocupare a forței de muncă pe măsură ce nivelul calificațional crește¹. Sectorul terțiar este principalul domeniu de activitate unde este utilizată munca cu timp parțial. Practicarea unui asemenea tip de activitate este involuntară în proporție de 17,7%, voluntară de 27,1%, determinată de motive medicale de 3,7%, de motive de responsabilitate personală sau familială de 26,7%, de motive de pregătire profesională de 10,1%, fără motive precise de 4,1% și alte motive de 10,6%.

Ocuparea cu timp parțial a contribuit într-o măsură importantă la flexibilizarea funcționării pieței forței de muncă în contextul unor sensibile fluctuații ale nivelului activității economice. Analizele statistice au relevat faptul că respectiva formă de utilizare a resurselor de muncă este corelată negativ cu pulsul conjuncturii economice.

Cu alte cuvinte, numărul persoanelor ocupate cu timp parțial tinde să crească mai lent în raport cu populația ocupată totală în cursul *boom*-ului economic și mai rapid în cursul recesiunii. Alți factori care favorizează extinderea fenomenului sunt o protecție puternică a muncii cu timp complet, ceea ce-i determină pe angajatori să caute noi modalități de satisfacere a cererii de forță de muncă, precum și factori demografici și sociali, cum ar fi efectuarea studiilor superioare sau asigurarea unei rate de participare ridicate a femeilor pe piața forței de muncă și reconcilierea acestora cu obligațiile familiale².

Pe de altă parte, ocuparea cu timp parțial a forței de muncă are - datorită costurilor salariale orare mai reduse - un avantaj pentru angajatori și inconveniente pentru angajați.

O altă modalitate de flexibilizare a funcționării pieței forței de muncă în economiile de piață consolidată în ultimele decenii a constituit-o recurgerea la încheierea de contracte de muncă pe durată determinată. În perioada 2000-

¹ În cazul persoanelor ocupate cu o calificare redusă proporția muncii cu timp parțial era la nivelul Uniunii Europene în anul 2004 de 18,4%, în cazul celor cu calificare medie de 18,0%, iar în cazul celor cu calificare înaltă de 14,6%.

² Se poate constata o corelație pozitivă între extinderea muncii cu timp parțial mai cu seamă în sectorul de servicii și participarea tinerilor la efectuarea studiilor de învățământ superior și/sau rate ridicate de activitate ale femeilor și de fertilitate.

2004, pe ansamblul Uniunii Europene numărul persoanelor angajate temporar a sporit cu 11,6% mai rapid decât totalul populației ocupate, dar mai lent decât cel al persoanelor ocupate cu timp parțial (tabelul nr. 11).

Tabelul nr.11

Indicele creșterii numărului de persoane angajate pe perioade de timp determinate și ponderea acestora în totalul populației ocupate în țările membre ale Uniunii Europene, în perioada 2000-2004

%

Țara	Indice de creștere 2000-2004	Pondere 2000	Pondere 2004
Uniunea Europeană	111,6	12,6	13,7
Belgia	97,4	9,1	8,7
R. Cehă	115,1	8,1	9,1
Danemarca	97,1	9,7	9,5
Germania	96,9	12,7	12,4
Estonia	89,7	3,0	2,6
Grecia	93,0	13,5	11,9
Spania	112,1	32,2	32,5
Franța	86,2	15,2	12,8
Irlanda	76,6	5,9	4,1
Italia	123,7	10,1	11,8
Cipru	131,0	10,7	12,9
Letonia	151,2	6,7	9,5
Lituania	95,0	5,8	6,3
Luxemburg	96,9	5,3	4,9
Ungaria	96,6	7,1	6,8
Malta	99,5	4	3,9
Olanda	108,9	13,7	14,8
Austria	121,8	8,0	9,6
Polonia	371,7	5,8	22,7
Portugalia	101,3	19,9	19,8
Slovenia	136,9	13,7	17,8
Slovacia	118,2	4,8	5,5
Finlanda	99,2	16,3	16,1
Suedia	99,4	15,8	15,5
Regatul Unit	90,0	6,9	6,0

Notă: calculat după *Employment in Europe 2005 European Commission, Brussels.*

Pe țări, se constată evoluții dintre cele mai diverse. Astfel, reduceri ale efectivelor au fost consemnate în 14 țări, intensitatea cea mai mare (de peste 10%) fiind în Franța și Irlanda. În toate aceste țări, respectiva dinamică a avut ca efect o diminuare a ponderii acestui tip de angajare a personalului în totalul populației ocupate, excepția constituind-o Lituania. Numărul persoanelor cu

contract de muncă pe durată determinată a sporit mai rapid, în comparație cu media comunitară, în: Republica Cehă, Spania, Cipru, Italia, Letonia, Olanda, Austria, Portugalia, Slovenia și Slovacia. În Polonia a fost înregistrată cea mai ridicată dinamică (371,7%), pe fondul reducerii populației ocupate, ceea ce relevă o precarizare a funcționării pieței forței de muncă în perioada analizată.

În urma acestor evoluții, ponderea acestui tip de utilizare a forței de muncă reprezenta 13,7% din populația ocupată în anul 2004 pe ansamblul Uniunii Europene. Proportii de peste media comunitară se întâlneau în Spania, Olanda, Polonia, Portugalia, Finlanda și Suedia și sub 10% în: Belgia, Republica Cehă, Danemarca, Estonia, Irlanda.

Expansiunea numărului persoanelor angajate pe bază de contracte de muncă pe durată determinată a fost o reacție la ceea ce angajatorii considerau o legislație a muncii care protejează excesiv angajarea pe bază de contracte de muncă normale (pe durată nedeterminată) și o putere discreționară a sindicatelor. Categoriile de ofertă de forță de muncă cele mai afectate sunt tinerii între 15 și 24 ani și cei cu calificare redusă. Domeniile de activitate cele mai expuse sunt sectorul primar și construcțiile.

Din punctul de vedere al angajatorilor, respectiva formă de ocupare ar favoriza o mai mare flexibilitate a funcționării unei piețe a muncii caracterizată prin fluxuri relativ reduse, așa cum este încă cea din Europa continentală. Din punctul de vedere al angajaților, percepția este în bună măsură opusă. Majoritatea celor care sunt astfel angajați se află în respectiva situație în mod voluntar. De asemenea, salariile orare tind să fie mai mici în comparație cu ale celor cu contracte de muncă pe durată nedeterminată.

Pe de altă parte, se observă o accentuată instabilitate a respectivelor locuri de muncă și o posibilitate relativ redusă de a trece din statutul de angajat temporar la cel de angajat permanent. Deoarece tinerii dețin o pondere importantă în cadrul respectivei forme de ocupare a forței de muncă, se constată o corelație negativă între extinderea acesteia și nivelul fertilității, exemplul cel mai elocvent fiind Spania. În concluzie, se poate spune că stimularea excesivă a unor astfel de aranjamente instituționale poate duce la o segmentare accentuată a pieței forței de muncă.

3. MOBILITATEA STRUCTURII OCUPĂRII FORȚEI DE MUNCĂ ÎN CONTEXTUL RELANSĂRII CREȘTERII ECONOMICE ÎN ROMÂNIA

Datorită desfășurării procesului de transformare a economiei, care a determinat în cursul anilor 1990 o alternanță între starea de recesiune și cea de expansiune a nivelului PIB, populația ocupată a înregistrat o continuă diminuare. Implementarea mecanismelor concurențiale a avut ca efect comprimarea cererii de forță de muncă și exercitarea de puternice presiuni în direcția reducerii sau chiar a eliminării personalului excedentar, cantonat mai cu seamă în întreprinderile industriale. Datorită nivelului redus al veniturilor și al lipsei de predictibilitate a mediului economic, numărul de locuri de muncă din sectorul terțiar a avut o evoluție oscilantă. În schimb, agricultura a jucat rolul unui sector de refugiu, prin preluarea, mai ales la începutul anilor 1990, a unei părți din personalul disponibilizat din industrie. Din aceste motive, între 1989 și 1994 populația ocupată în agricultură a crescut cu circa 600 de mii de persoane, s-a redus cu circa 380 de mii de persoane în cursul anului 1995, pentru ca apoi să se majoreze cu încă 196 de mii de persoane în timpul recesiunii din 1996-1999. În aceste condiții, sensul modificării structurii sectoriale a ocupării forței de muncă a fost cel al dezindustrializării în perioada 1989-1994, cel al terțIALIZĂRII în anul 1995, cel al deterțIALIZĂRII în anul 1996, cel al reagrării în perioada 1996-1999.

Reluarea procesului de expansiune a PIB a avut implicații notabile a utilizării forței de muncă în cadrul diferitelor ramuri și sectoare de activitate. Astfel, în anul 2000 a fost înregistrată o sporire a numărului persoanelor ocupate cu 209 mii (tabelul nr. 12). La respectiva evoluție agricultura a avut o contribuție majoră, cu un plus de 104 mii de persoane ocupate. Pe ansamblul sectorului secundar, numărul de locuri de muncă s-a redus, în timp ce pe ansamblul sectorului terțiar cererea de forță de muncă s-a majorat, mai cu seamă datorită ocrotirii sănătății și dezvoltării asistenței sociale, tranzacțiilor imobiliare și serviciilor pentru întreprinderi, precum și comerțului.

În anul 2001, numărul persoanelor ocupate din agricultură s-a diminuat cu 72 de mii de persoane pe fondul unei majorări a cererii de forță de muncă atât pe ansamblul sectorului secundar cât și în sectorului terțiar. Este important de subliniat că în contextul unei relansări semnificative a producției industriei prelucrătoare, numărul de locuri de muncă din respectiva ramură s-a majorat pentru prima dată după 1989. În cadrul sectorului terțiar, serviciile de consum au avut contribuția esențială la sporirea numărului persoanelor ocupate.

În anul 2002, s-a produs o masivă diminuare a populației ocupate în agricultură, concomitent cu consolidarea tendinței de sporire a cererii de forță de muncă din industria prelucrătoare, comerț, tranzacții imobiliare și servicii

prestate întreprinderilor. În paralel, a fost accelerată restructurarea industriei extractive și a producerii de utilități, ceea ce a determinat reduceri ale efectivelor.

În anul 2003, s-a asistat la o reducere cu 23 de mii a numărului de persoane ocupate, care a fost cu 10 mii mai mică decât reducerea efectivelor din sectorul secundar.

Tabelul nr. 12

Modificările numărului de persoane ocupate pe ramuri și sectoare de activitate în România, în perioada 1999-2004

mii persoane

Perioada	2000	2001	2002	2003	2004	1999-2004
Total	209	-66	-234	-23	-68	-182
Agricultură	104	-72	-487	-127	-250	-832
Silvicultură	2	-1	0	0	0	1
Sector primar	106	-73	-487	-127	-250	-831
Industrie. Total	-50	13	105	-63	-7	-2
Industrie extractivă	-6	0	-7	-8	-8	-29
Industrie prelucrătoare	-43	20	124	-38	3	66
EGA	-1	-7	-12	-17	-2	-39
Construcții	15	-13	26	30	23	81
Sector secundar	-35	0	131	-33	16	79
Comerț	20	28	51	51	32	182
Hoteluri	-7	-14	16	10	28	33
Alte serv. sociale și personale	11	3	11	20	44	89
Servicii de consum	24	17	78	81	104	304
Transp. comunicații	14	-18	0	1	2	-1
Intermedieri financiare	5	-6	1	3	10	13
Tranz. imob. și serv. pt. întrepr.	33	11	34	39	28	145
Serv. infrastructură fizică și susținere a afacerilor	52	-13	35	43	40	157
Administrație publică	6	-4	5	7	4	18
Învățământ	-8	1	-7	5	10	1
Sănătate	64	6	11	1	8	90
Serv. infrastruct. soc.	62	3	9	13	22	109
Sector terțiar	138	7	122	137	166	570

Notă: calculat după: „Anuarul statistic al României”, 2000-2005.

Diminuarea cererii de forță de muncă în respectivul domeniu de activitate a fost determinată de imperativul sporirii productivității muncii în fiecare dintre cele trei subramuri componente ale industriei. În construcții, datorită unei conjuncturi favorabile, numărul de locuri de muncă a sporit cu 30 de mii. Sectorul de servicii a generat o creștere a numărului de persoane ocupate care a depășit cu 10 mii eliberarea de forță de muncă din sectorul primar. Este important de

observat că în fiecare dintre ramurile componente ale sectorului terțiar, numărul de locuri de muncă a sporit.

În anul 2004, reducerea numărului persoanelor ocupate a fost de aproape trei ori mai mare decât cea din anul precedent, fapt datorat în principal unei substanțiale diminuări a efectivelor din agricultură (cu 250 de mii de persoane). Reduceri ale cererii de forță de muncă au fost înregistrate și în industria extractivă și producerea de utilități. Ritmul de creare de noi locuri de muncă în construcții s-a redus și s-a accelerat în serviciile de consum și în cele de infrastructură socială.

Pe ansamblul perioadei 1999-2004 se poate consemna eliberarea a 831 de persoane ocupate în sectorul primar. Industria în ansamblu a pierdut doar 2 mii de locuri de muncă, dar cu o substanțială redefinire a raporturilor dintre ramurile componente referitor la cererea de forță de muncă, în sensul restructurării industriei extractive și a producerii de utilități și de revigorare a activității din industria prelucrătoare. În sectorul terțiar, numărul persoanelor ocupate s-a majorat cu 570 de mii de persoane din care mai mult de jumătate în serviciile de consum, mai mult de un sfert în serviciile de infrastructură și sprijinire a dezvoltării afacerilor și mai puțin de o cincime în cadrul serviciilor de infrastructură socială.

Din cele arătate anterior, reiese faptul că numărul de locuri de muncă create și pierdute a atins dimensiuni apreciabile în cursul perioadei de timp analizate. Fenomenul a avut intensități diferite de la un an la altul (tabelul nr.13). Astfel, cel mai mare număr de noi locuri de muncă create la nivelul ramurilor a fost consemnat în anul 2002, mai mult de jumătate dintre acestea fiind un rezultat al relansării activității din industria prelucrătoare și din construcții. Totodată, în respectivul an, numărul persoanelor ocupate eliberate din agricultură a fost cel mai ridicat din perioada analizată, ceea ce a făcut ca și pentru mișcarea locurilor de muncă să se înregistreze nivelul maxim.

Tabelul nr. 13

Numărul de noi locuri de muncă create, numărul de locuri de muncă pierdute la nivelul ramurilor și indicele Gruber în România, în anii 2000-2004

Anul	2000	2001	2002	2003	2004
Nr. locuri de muncă nou create (mii pers.)	274	69	279	167	192
Nr. locuri de muncă pierdute (mii pers.)	65	135	513	190	260
Modificarea populației ocupate (mii pers.)	209	-66	-234	-23	-68
Mișcarea nr. de locuri de muncă (mii pers.)	339	204	792	357	452
Indicele Gruber	61,7	-32,4	-29,5	-6,4	-15,0

Notă: calculat după: „Anuarul statistic al României”, 2000-2005.

Acest fenomen se poate constitui ca un semnal al intensității procesului de restructurare al modelului de ocupare a forței de muncă. Nivelul minim al numărului de locuri de muncă nou create, precum și cel al mișcării locurilor de muncă a fost înregistrat în anul 2001.

Data fiind evoluția numărului persoanelor ocupate, indicele Gruber a avut o valoare pozitivă numai în anul 2000 și valori negative în ceilalți ani. De asemenea, se constată o anumită instabilitate a intensității procesului de distrugere creativă a locurilor de muncă. Valorile absolute ale indicelui Gruber sunt relativ ridicate și în cazul unei mișcări puternice, cât și în cazul unui flux de mică intensitate a persoanelor ocupate.

În funcție de starea inițială, modificarea numărului de persoane ocupate a determinat dinamici diferite la nivelul ramurilor și sectoarelor de activitate. Astfel, în anul 2004, în comparație cu anul 1999, populația ocupată s-a diminuat cu 2,2% (tabelul nr. 14). Cea mai intensă reducere a numărului persoanelor ocupate a fost înregistrată în agricultură, în industria extractivă și producerea de utilități. De asemenea, se poate observa că numărul de locuri de muncă din transporturi-comunicații a avut o evoluție sinuoasă.

Tabelul nr. 14

**Dinamica numărului de persoane ocupate pe ramuri ale economiei în
România, în perioada 1999-2004**

Anul	2000	2001	2002	2003	2004	1999- 2004 %
Perioada	102,5	99,2	97,3	99,7	99,2	97,8
Total	103,0	98,0	86,1	95,8	91,3	76,0
Agricultură	166,7	80,0	100,0	100,0	100,0	133,3
Silvicultură	103,1	98,0	86,1	95,8	91,3	76,0
Sector primar	97,6	100,6	105,2	97,0	99,7	99,9
Industrie. Total	95,9	100,0	95,0	94,0	93,6	80,1
Industrie extractivă	97,5	101,2	107,2	97,9	100,2	103,8
Industrie prelucrătoare	99,4	96,0	92,8	89,0	98,5	77,6
EGA	104,4	96,3	107,6	108,2	105,8	124,0
Construcții	98,5	100,0	105,6	98,7	100,7	103,3
Sector secundar	102,6	103,6	106,3	106,0	103,5	124,1
Comerț	93,0	84,9	120,3	110,5	126,7	133,0
Hoteluri	107,6	101,9	107,0	111,8	123,3	161,8
Alte serv. sociale și personale	102,4	101,7	107,5	107,2	108,7	130,4
Servicii de consum	103,5	95,7	100,0	100,2	100,5	99,8
Transp. comunicații	107,2	91,9	101,5	104,3	113,9	118,8
Intermedieri financiare	113,9	104,1	112,1	112,3	107,9	160,9
Tranz. imob. și serv. pt. întrepr.	107,3	98,3	104,7	105,5	104,8	122,1

Anul	2000	2001	2002	2003	2004	1999-2004
Serv infrastructură fizică și susținere a afacerilor	104,3	97,3	103,5	104,7	102,6	112,8
Administrație publică	98,1	100,2	98,3	101,2	102,4	100,2
Învățământ	123,1	101,8	103,2	100,3	102,2	132,5
Sănătate	107,3	100,3	101,0	101,4	102,4	112,9
Serv. infrastruct. soc.	105,4	100,3	104,5	104,8	105,6	122,3

Notă: calculat după: „Anuarul statistic al României”, 2000-2005.

O creștere moderată a efectivelor au fost înregistrată în industria prelucrătoare (3,8%). Creșterea relativă a persoanelor ocupate în construcții a fost comparabilă cu cea consemnată pe ansamblul sectorului terțiar. În ceea ce privește tipurile de servicii, se remarcă faptul că serviciile de consum au avut cea mai rapidă dinamică a locurilor de muncă, urmate de serviciile de infrastructură fizică și susținere a afacerilor.

Pe ramuri, sporuri relative de peste 30% au fost înregistrate în silvicultură, hoteluri, alte servicii sociale și personale, tranzacții imobiliare și servicii pentru întreprinderi precum și ocrotirea sănătății și asistență socială.

Ca urmare respectivelor dinamici în anul 2004 sectorul primar deținea 32,0% din totalul populației ocupate, comparativ cu 41,2% în anul 1999, sectorul secundar 30,0% față de 28,4%, iar sectorul terțiar 38,0% față de 30,4% (tabelul nr. 15). Rezultă că tendința de evoluție a structurii sectoriale ale ocupării forței de muncă a avut ca sens principal dezagrărizarea și ca sens secundar terțIALIZAREA.

Tabelul nr. 15

Structura pe ramuri și sectoare de activitate a populației ocupate în România, în perioada 1999-2004

Anul	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Perioada	100	100	100	100	100	100
Total	41,2	41,4	40,9	36,2	34,7	32,0
Agricultură	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0
Silvicultură	41,2	41,4	40,9	36,2	34,8	32,0
Sector primar	24,4	23,2	23,6	25,5	24,8	24,9
Industrie. Total	1,7	1,6	1,6	1,6	1,5	1,4
Industrie extractivă	20,6	19,6	20,0	22,0	21,6	21,8
Industrie prelucrătoare	2,1	2,0	1,9	1,8	1,6	1,6
EGA	4,0	4,1	4,0	4,4	4,8	5,1
Construcții	28,4	27,3	27,5	29,9	29,6	30,0
Sector secundar	9,0	9,0	9,4	10,3	10,9	11,4
Comerț	1,2	1,1	0,9	1,1	1,3	1,6
Hoteluri	1,7	1,8	1,8	2,0	2,3	2,8

Anul	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Alte serv. sociale și personale	11,9	11,9	12,2	13,4	14,4	15,8
Servicii de consum	4,8	4,9	4,7	4,8	4,8	4,9
Transp. comunicații	0,8	0,9	0,8	0,8	0,9	1,0
Intermedieri financiare	2,8	3,1	3,3	3,8	4,3	4,6
Tranz. imob. și serv. pt. întrepr.	8,5	8,9	8,8	9,4	10,0	10,5
Serv. infrastructură fizică și susținere a afacerilor	1,7	1,7	1,7	1,8	1,9	1,9
Administrație publică	5,1	4,9	4,9	5,0	5,1	5,2
Învățământ	3,3	4,0	4,1	4,3	4,3	4,5
Sănătate	10,1	10,5	10,7	11,1	11,2	11,6
Serv. infrastruct. soc.	30,4	31,3	31,6	33,9	35,7	38,0

Notă: calculat după: "Anuarul statistic al României", 2000-2005.

În cadrul sectorului secundar, contribuția principală la creșterea ponderii a adus-o industria prelucrătoare (1,2%), urmată de cea a construcțiilor (1,1%). În schimb, industria extractivă și producerea de utilități și-au redus importanța relativă în ocuparea forței de muncă.

Datorită tendinței de reducere a numărului total de persoane ocupate, fiecare dintre ramurile componente ale sectorului terțiar și-au majorat ponderea. Cele mai mari sporuri ale ponderilor au fost consemnate în comerț (2,4%), tranzacții imobiliare și servicii prestate întreprinderilor (1,6), ocrotirea sănătății și asistența socială (1,1%), alte servicii personale și sociale (1,1%). Pe tipuri de servicii, cea mai mare majorare a ponderii s-a înregistrat în serviciile de consum (3,9%), urmată de cea din serviciile de infrastructură fizică și sprijinire a dezvoltării afacerilor (2,0%). Serviciile de infrastructură socială și-au sporit ponderea cu 1,5%. Pe ansamblul sectorului de servicii, în perioada analizată se constată o creștere a proporției serviciilor de consum cu 2,4% (de la 39,2% în 1999 la 41,6% în 2004) și o reducere cu 0,4% a celei a serviciilor de infrastructură fizică și sprijinire a dezvoltării afacerilor (de la 28,0% în 1999 la 27,6% în 2004) și cu 2,2% a celei a serviciilor de infrastructură socială (de la 32,8% în 1999 la 30,8% în anul 2004).

Modificarea structurii sectoriale a populației ocupate nu a fost lipsită de evoluții contorsionate, fapt relevat de mărimea coeficienților anuali ai intensității modificării structurii populației ocupate pe sectoare de activitate (CIMSS) și pe ramuri de activitate (CIMSIR). Astfel în anul 2000, mărimea CIMSS a fost 1,41% în contextul unui transfer de pondere de 1,1%. Sensul principal a fost cel de dezindustrializare, iar cel secundar de terțiarizare. Mărimea CIUMSR a fost de 1,27%, ceea ce arată că evoluțiile intrasectoriale au fost convergente cu cele intersectoriale (tabelul nr. 16).

Tabelul nr. 16

Coeficienții intensității modificărilor structurale la nivel sectorial (CIMSS), la nivel de ramură (CIMSR), transferul de ponderi intersectorial (Tp) și sensul modificării structurii ocupării forței de muncă în România, în anii 2000-2004

An	CISS	Tp	Sens primar	Sens secundar	CISR	CISR/CISS*100
2000	1,41	1,1	Dezindustrializare	TerțIALIZARE	1,27	90,3
2001	0,66	0,5	Dezagrarezare	TerțIALIZARE	0,68	103,6
2002	5,75	4,7	Dezagrarezare	TerțIALIZARE	2,42	42,1
2003	2,28	1,7	TerțIALIZARE	Dezagrarezare	4,81	211,5
2004	3,62	2,7	Dezagrarezare	TerțIALIZARE	1,75	48,4

Notă: calculat după: "Anuarul statistic al României", 2000-2005.

În anii 2001, 2002 și 2004 sensul principal a fost dezagrarezarea, iar cel secundar terțIALIZAREA, pentru ca în 2003 sensul principal să fie terțIALIZAREA, iar cel secundar dezagrarezarea. În 2001 și 2003 sensul modificărilor intrasectoriale nu a fost convergent cu cel al modificărilor intersectoriale¹.

Chiar dacă în urma unei puternice creșteri economice, care a permis atingerea și depășirea nivelului PIB din anul 1989, s-au produs evoluții ale structurii ocupării forței de muncă sincrone cu cele de pe plan european și internațional, repartizarea pe ramuri și sectoare de activitate a populației ocupate din România are încă o serie de particularități legate de proporția mai mare cu circa 20% a sectorului primar față de statele membre ale Uniunii Europene cele mai „agrarezate” și cu circa 20% mai mică a sectorului terțiar față de statele membre cu cea mai redusă pondere a respectivului sector de activitate. Acest fapt își va pune amprenta în anii ce vin asupra corelațiilor dintre ramuri în ceea ce privește utilizarea forței de muncă.

¹ Faptul că atunci când coeficientul intensității modificărilor structurale, calculat la nivelul ramurilor, are o valoare mai mare decât cea calculată la nivel sectorial relevă modificări intrasectoriale divergente față de cele intersectoriale este demonstrat în: F.M. Pavelescu, „Transformarea economiei și dezechilibrele pieței forței de muncă”, Editura IRLI, București, 2003.

4. CORELAȚII INTERSECTORIALE ÎN PERSPECTIVA MODERNIZĂRII STRUCTURII OCUPĂRII FORȚEI DE MUNCĂ ÎN ROMÂNIA

În contextul menținerii unui ritm ridicat al creșterii economice și al integrării în Uniunea Europeană, structura sectorială și de ramură a ocupării forței de muncă din România va fi martoră - și în următorii ani - a unor mutații semnificative. Ele vor fi induse atât de expansiunea activității economice, cât și de cerințele de creștere a productivității muncii, care vor fi impuse diferitelor ramuri și sectoare economice.

Modificările care vor apărea în distribuția cererii de forță de muncă vor avea, din punct de vedere al relațiilor intersectoriale, un grad de complexitate cu mult mai ridicat decât cel existent în țările cu economie de piață consolidată. De regulă, în literatura de specialitate se emite ideea că în planul ocupării forței de muncă, în cursul industrializării, corelația principală este între sectorul secundar și sectorul primar, în timp ce în perioada tranziției către societatea postindustrială apare în prim-plan corelația dintre sectorul secundar și cel terțiar. Estomparea corelației dintre sectorul industrial și sectorul primar este un efect al scăderii, până la mai puțin de 5%, a ponderii agriculturii în totalul populației ocupate în țările dezvoltate. Drept urmare, numărul persoanelor ocupate în sectorul secundar depășește în mod sensibil pe cel al celor ocupate în sectorul primar.

Dar, într-o țară în care se impune o modernizare rapidă a structurii forței de muncă și, cu precădere, reducerea ponderii populației ocupate în agricultură, apar corelații puternice între toate cele trei sectoare, după cum urmează:

a) corelația sector secundar-sector terțiar prezintă și în țările dezvoltate, fiind în esență determinată de caracteristicile actualei faze a progresului tehnologic;

b) corelația sector secundar-sector primar datorată ponderii ridicate a sectorului primar și al posibilului transfer de forță de muncă din sectorul primar în construcții și implementării unor programe ample de dezvoltare a infrastructurii;

c) corelația sector primar-sector terțiar care va avea o importanță deosebită în contextul unei politici de dezvoltare a ruralului și de diversificare a structurii economice. În acest fel, s-ar asigura un transfer rapid al forței de muncă ocupate în agricultură spre activități aparținând sectorului terțiar. Experiențele internaționale relevă faptul că, în condițiile unui transfer relativ întârziat spre o structură terțializată a economiei, forța de muncă eliberată din sectorul primar își găsește noi locuri de muncă în principal în domeniul serviciilor și mai puțin în industrie. Astfel, pe plan mondial între 1995 și 2005 ponderea agriculturii în totalul populației ocupate s-a redus de la 44,4% la 40,1%, în timp ce proporția

serviciilor a crescut de la 34,5% la 38,9% în timp ce ponderea sectorului secundar a rămas practic neschimbată¹.

Realizarea în practică a modificării structurii ocupării forței de muncă pe baza corelațiilor enunțate anterior va fi dependentă, într-o măsură importantă, de crearea și dezvoltarea unui cadru instituțional adecvat, dar și de modificări semnificative ale calității și comportamentului forței de muncă. Totodată, nu trebuie subestimat rolul pe care îl are o politică industrială și de dezvoltare regională coerentă în impulsivitatea activității economice și în creșterea gradului de valorificare a utilizării forței de muncă.

Pe de altă parte, definirea tipului de structură a ocupării forței de muncă și a însemnătății diferitelor sectoare în utilizarea capitalului uman nu poate fi redusă doar la relevarea ponderilor sectoriale în totalul populației ocupate, ci și prin intermediul altor indicatori. Respectiva cerință este necesar să fie îndeplinită mai cu seamă în condițiile deschiderii economiilor naționale către fluxurile externe de mărfuri, servicii și capitaluri, precum și ale implementării pe o scară extinsă a tehnologiilor informaționale. Între acești indicatori, se pot aminti:

a) mărirea ponderii locurilor de muncă utilizatoare de tehnologii informaționale sau a altor forme ale înaltei tehnologii;

b) determinarea caracteristicilor locurilor de muncă prin intermediul legăturilor interramuri. Așa cum demonstrează experiența internațională, de regulă industria și construcțiile furnizează locuri de muncă de antrenare, în timp ce serviciile generează locuri de muncă de acompaniere. În aceste condiții, devine deosebit de importantă studierea naturii relațiilor dintre sectorul industrial și cel de servicii în ceea ce privește consumul de forță de muncă, pe de o parte, și dintre sectorul secundar și cel al infrastructurii, pe de altă parte. Pe această bază, se poate pune în evidență modificarea rolului industriei și construcțiilor în utilizarea capitalului uman, în sensul că respectivele ramuri își reduc capacitatea de a genera în mod direct noi locuri de muncă, dar susțin expansiunea cererii de forță de muncă în alte domenii de activitate, mai cu seamă în cadrul serviciilor, prin intermediul legăturilor interramuri;

c) identificarea externalităților pozitive pe care infrastructura le creează pentru ocuparea forței de muncă, în special prin creșterea fiabilității funcționării aparatului productiv și, implicit, a competitivității ramurilor expuse concurenței externe, pe de o parte, și prin îmbunătățirea calității și creativității ofertei de forță de muncă, pe de altă parte.

¹ ECOSOC-Substantive Conference of 3-28 July 2006 "Creating an environment at national and international levels conducive to generating full and productive employment and decent work for all, and its impact on sustainable development – Report of Secretary General.

Bibliografie

- W.J.Baumol, S.A.R. Blackman. N.N. Wolf - Unbalanced growth revisited. Asymmetric strategy and new evidence, în: American Economic Review, September 1985.
- W. Baumol - Paradox of services exploding costs, în R. v. Thys, R. Schettkat (ed.)- The growth of services industries. The paradox of exploding costs and persistent demand, Edward Elgar Chettenham, 2001.
- I. Blaga - Populația activă a României, Editura Politică, București, 1979.
- C. Clark - Les conditions du progrès économique, PUF, Paris, 1960.
- C. R. McConnell, S. L. Brue - Contemporary Labor Economics, McGraw-Hill Company, New York, 1986.
- ECOSOC - Substantive Conference of 3-28 July 2006 "Creating an environment at national and international levels conducive to generating full and productive employment and decent work for all, and its impact on sustainable development –Report of Secretary General.
- European Commission – Employment in Europe, Brussels, 2005.
- J. Fourastie – Le grand espoir du XX-eme siècle, ed. Galimard, Paris, 1963.
- C. Grigorescu (coord.) - Nivelul dezvoltării economico-sociale a României în context european, 1989, Editura Expert, București, 1993.
- A. Iancu (coord.) - Dezvoltarea economică a României. Competitivitatea și integrarea în Uniunea Europeană, vol.2 editura Academiei Române, București, 2005.
- F. M. Pavelescu - Noi abordări ale structurii ocupării forței de muncă, în: Raporturi de muncă, nr.3/2000.
- F. M. Pavelescu - Progresul tehnologic și ocuparea forței de muncă, Editura IRLI, București, 1997.
- F. M. Pavelescu - Mobilitatea structurii profesionale în contextul tranziției la societatea informațională, în: Oeconomica, nr. 2/2004.
- F. M. Pavelescu - Transformarea economiei și dezechilibrele pieței forței de muncă, Editura IRLI, București, 2003.
- Y. Sabolo, I. Guede, R. Wery - În lucrarea: Les Tertiaires. Analyse comparative de la croissance de l'emploi dans les activités tertiaires, BIT, Genève 1974.
- J. Singelman - The transformation of Industry: From Agriculture to Service Employment, Beverly Hills, Sage, 1978.
- L. Stoleru - Economic Equilibrium and Growth, volume 1, North Holland Publishing House, Amsterdam, 1975.
- A. Vela - Societatea industrială în confruntare cu ea însăși, Editura Politică, București, 1987.



**INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE**

PROBLEME ECONOMICE NR. 272-273/2007



**CENTRUL DE INFORMARE
ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREȘTI**

ACADEMIA ROMANĂ
INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE
INSTITUTUL DE ECONOMIE AGRARĂ

ABORDĂRI REGIONALE ALE AGRICULTURII ROMÂNEȘTI

Cecilia ALEXANDRI,
Lucian LUCA

Centrul de Informare și Documentare Economică
București, 2007

CUPRINS

Partea I EFICIENȚA EXPLOATAȚIILOR ȚĂRĂNEȘTI INTERBELICE – DIMENSIUNEA REGIONALĂ	263
1. Contabilitatea de gestiune în agricultura țărănească interbelică	263
1.1. Datele și studiile interbelice	264
1.2. Regiunile agricole și sistemele de exploatare interbelice	265
1.3. Posibilitatea utilizării unor instrumente moderne de măsurare a eficienței	267
2. Rezultatele aplicării DEA asupra datelor interbelice	268
2.1. Situația exploatațiilor agricole în perioada crizei	268
2.2. Diferențe regionale între exploatații în perioada de refacere	270
2.3. Tabloul eficienței exploatațiilor la bilanțul dezvoltării	271
Concluzii	272
Bibliografie	272
Partea a II-a COMPETITIVITATEA REGIONALĂ A SECTORULUI AGRICOL ROMÂNESC	275
Introducere	275
1. Definirea conceptului de competitivitate regională	276
1.1. Competitivitate la nivel microeconomic versus competitivitate la nivel macroeconomic	276
1.2. Competitivitatea regională	277
1.3. Abordări ale marilor curenți de gândire economică privind noțiunile de competitivitate macroeconomică, microeconomică și regională	278
1.4. Indicatori ai competitivității la nivel regional	283
2. Evaluarea eficienței agriculturii din România în profil regional	286
2.1. Indicatori pentru evaluarea rezultatelor regionale sectoriale	286
2.2. Indicatori determinanți ai productivității regionale	288
Concluzii	295
Bibliografie	296

Partea I

EFICIENȚA EXPLOATAȚIILOR ȚĂRĂNEȘTI INTERBELICE – DIMENSIUNEA REGIONALĂ

1. Contabilitatea de gestiune în agricultura țărănească interbelică

Spre sfârșitul deceniului al treilea al secolului XX, în România, a fost introdusă contabilitatea de gestiune în exploatațile țărănești, prin grija Ministerului Agriculturii și Uniunii Camerelor de Agricultură, care au înființat în toamna anului 1927 un Oficiu de contabilitate, al cărui rezultat așteptat era „formarea pe încetul a unui plugar mai capitalist”. Spre deosebire de marile proprietăți, pentru care contabilitatea reprezenta în principal un mijloc de control, în cazul gospodăriei țărănești se considera că ea depășea interesul restrâns al agricultorului, fiind decisivă în cunoașterea situației economice a agriculturii, constituind material documentar pentru politica agricolă, contribuind la evitarea erorilor în conducerea agriculturii, venind și în ajutorul direct al agricultorilor (prin recomandarea culturilor celor mai rentabile, a investițiilor și a sistemului de valorificare adecvat), dar și în apărarea intereselor lor profesionale. Odată cu înființarea în 1930 a Secției de Economie Rurală (SER) a Institutului de Cercetări Agronomice al României (ICAR), Oficiul de contabilitate a fost desființat, iar atribuțiile sale au fost preluate de SER, condusă de Nicolae Cornățeanu.

Investigațiile din deceniul patru au apărut ca modalități de a răspunde la întrebările pe care și le-au pus cercetătorii SER în legătură cu:

- stadiul de organizare în care se găseau gospodăriile țărănești;
- rentabilitatea lor;
- direcția în care trebuia să fie îndrumate;
- măsurile care trebuiau luate.

Contabilitatea agricolă permitea punerea în evidență a problemelor exploatației, a reacției gospodăriei și a familiei față de diferitele influențe externe (inflație, politică de credit, politică fiscală). Pe lângă contabilitate era folosită și metoda anchetelor (pentru studierea diferitelor probleme pe un număr mare de cazuri) și a bugetelor agricole/țărănești.

Tot în perioada interbelică, Institutul Social Român (ISR) va declanșa, începând cu anii 1920, o amplă acțiune de cercetare a țării întregite, în contextul definit de necesitatea armonizării și unificării elementelor atât de diverse care o compuneau, de sufragiul universal și de împroprietărirea țăranilor. Considerând „țăranul” drept cea mai importantă problemă a României noi, ISR – în colaborare cu Seminarul de Sociologie al Universității București – avea să efectueze, în

perioada 1925-1945, campanii monografice de mare amploare în zece localități din țară (în unele cazuri cu revenire), impunând lumii științifice, sub egida Școlii Sociologice de la București, monografia sociologică sub forma unei metode și a unui sistem de gândire bazate pe observația directă a realității, prin cercetarea sistematică și integrală.

O cerință rămasă mai degrabă în stadiul de proiect a studiului agriculturii țărănești și a organizării specifice acesteia era constituirea unui capitol aparte de economie țărănească, ca o subdiviziune specială a economiei rurale. Înțelegerea funcționării exploatații țărănești, "care trebuie să se angreneze în regimul de producție pentru schimb și pentru beneficiu, menținându-și însă mijloacele de producție proprii" (Cornățeanu, 1935) reprezenta marea provocare a economiei agricole românești. Importanța datelor referitoare la venituri și cheltuieli, culese de cele două instituții amintite, a fost subliniată de Victor Axenciuc, fiind considerate singurele surse statistice "asupra gestiunii și capacității de reproducție socială a gospodăriilor țărănești", pe baza cărora s-ar putea realiza "radiografierea structurii și funcționalității economiei țărănești" (Axenciuc, 1996).

1.1. Datele și studiile interbelice

Dominată de gospodăria țărănească, problema care se punea pentru agricultura din România interbelică era dacă rentabilitatea putea să aibă același înțeles pe care îl avea într-o economie în care relațiile capitaliste erau cele care dădeau caracterul specific. Aflată în tranziție la economia capitalistă, problema rentabilității în agricultura românească ajunge să fie una din cele mai importante, atât datorită apariției primelor rezultate ale cercetărilor de gestiune (ca o modalitate de sincronizare la practicile europene, sub îndrumarea Institutului Internațional de Agricultură), cât și ca urmare a extinderii capitalismului în agricultură, care, chiar dacă nu era dominant cantitativ, era cel care imprima tendința de dezvoltare a acestei ramuri.

Prima lucrare importantă a apărut în 1935 și i-a aparținut lui Nicolae Cornățeanu. A rămas lucrarea de referință a deceniului patru și chiar și una dintre cele mai citate și utilizate în analizele care i-au urmat. Datele publicate în aceasta se refereau la 532 de exploatații (pentru 334 obținute din bilanțurile țărănești, întocmite cu ajutorul contabilității simple agricole, iar pentru 198 din bugetele țărănești, completate după modelul folosit în campaniile monografice conduse de Dimitrie Guști).

O altă lucrare, de importanță specială pentru abordarea regională, este cea a lui Ioan Vasiliu referitoare la gospodăriile țărănești din Câmpia Dunării, producătoare tipice de cereale. Datele analizate cuprind întregul deceniu patru (anii 1930/31 – 1939/40), fiind culese din 751 de gospodării țărănești.

Având meritul de a acoperi integral regiunile agrogeografice ale României de la 1938, lucrarea coordonată de Golopenția și Georgescu, apărută în 1940,

oferă posibilitatea alegerii unor indicatori de rezultate ai exploatației/gospodăriei mai puțin influențați de valorile atribuite (imputate). Metodologia din „60 de sate românești” este în principiu aceeași cu a SER, fiind simplificată pentru nevoile de culegere a datelor impuse de o anchetă și fiind orientată spre obținerea rezultatului final: excedentul sau deficitul gospodăriei. Starea economică a țărânimii în anul 1938 a fost studiată în cadrul acestei anchete în 34 de sate, iar în cadrul acestora au fost întocmite bugete țărănești pentru 235 de gospodării dintre cele considerate mai reprezentative.

O schimbare a perspectivei de analiză a performanței agriculturii este realizată de Mihail Manoilescu (în *Enciclopedia României*, vol. IV, 1943) care compară relevanța indicatorilor la nivel de unitate și la nivel de ramură, apreciind că rentabilitatea exprimă randamentul privat al producției, în timp ce productivitatea exprimă randamentul național al acesteia, apreciind că „un studiu complet al rentabilității și productivității trebuie să urmărească variațiunea acestor două rezultate de la o regiune la alta a țării și în cadrul aceleiași regiuni de la proprietatea cea mai mică la cea mai mare”. Analizând datele colectate de SER pentru anul 1937/38, pune în evidență o mare variație a rentabilității și un capital specific (pe ha) foarte mic, trăgând concluzia că „deplasarea de la Vest spre Est înseamnă în România deplasarea de la condițiunile Europei Centrale spre condițiunile Europei asiatice”.

1.2. Regiunile agricole și sistemele de exploatare interbelice

Principala clasificare a regiunilor agrogeografice, utilizată în perioada interbelică, a fost cea a Ministerului Agriculturii, care cuprindea Șesul Șiretului și Prutului, Carpații Moldovei, Carpații Munteniei și Olteniei, Șesul Dunării, Dobrogea, Bucovina, Platoul Transilvaniei și Basarabia. Clasificarea a făcut față cerințelor de culegere și analiză statistică a datelor de producție în special, bazându-se pe gruparea județelor existente la acea dată. O altă clasificare a regiunilor de producție, realizată în 1929, pornind de la factori cu precădere naturali (precipitațiile medii anuale și repartitia pe anotimpuri, temperaturile medii anuale, calitățile solului și sistemele de cultură) a trasat frontiere care uneori separau porțiuni ale județelor existente, ceea ce îngreuna colectarea sistematică a datelor. Regiunile determinate erau: Câmpia Dunării, Bărăganul, Dobrogea Veche, Platoul Moldovenesc, Șesul Bârladului, Delta Dunării, Regiunea Colinelor, Bucovina, Carpații de Sud, Carpații de Est, Carpații de Nord, Munții Apuseni, Platoul Transilvaniei, Câmpia Tisei și Basarabia.

Pentru datele legate de performanța exploatațiilor, mai importantă este însă definirea sistemelor de exploatare, diferențiate după condițiile economice și sociale ale regiunii (Cornățeanu, 1944). Cele mai importante sisteme de exploatare erau cele tipice (din Câmpia Dunării, din Bărăgan, din Țara Bârsei, din Banat și cel din regiunea colinelor), la care se adăugau sistemele din

Dobrogea (al exploatației mari și mijlocii), din Șesul Tisei (influențat de proprietatea ungurească, cu o agricultură intensivă) și altele.

Sistemul țărănesc din Câmpia Dunării era reprezentativ pentru Vechiul Regat, cu o climă favorabilă și precipitații satisfăcătoare, având soluri din cele mai bune, pe care se folosea un asolament bienal (grâu – porumb), cu leguminoasele ocupând un loc modest și creșterea vitelor participând cu o cotă importantă (20-27%) în venitul exploatațiilor. În acest sistem era pusă în evidență „superioritatea netă a gospodăriei mici” (sub 3 ha) din punct de vedere economic. Totuși, țăranii care dispuneau de brațe de muncă erau în căutarea muncilor cu ziua, iar cei care dispuneau de inventar în căutarea terenului ce se dădea în dijmă.

Sistemul de exploatare din Bărăgan, reprezentat tipic de exploatații mari și mijlocii, caracteristice climei secetoase, de stepă, ajunsese spre sfârșitul deceniului 4 la o predominanță a agriculturii țărănești (40% din suprafață ocupată de gospodăriile sub 5 ha). În același timp, în acest sistem de cultură se trecuse de la monocultură (grâu după grâu sau grâu – ogor) la asolamentul trienal ameliorat (grâu – porumb – mazăre). Creșterea vitelor cunoștea o restrângere a sistemului pastoral, în timp ce creșterea oilor și a porcilor era în dezvoltare.

Sistemul de exploatare la proprietatea țărănească din Țara Bârsei era caracterizat de o climă temperată, cu o iarnă dulce și o vară lipsită de secetă, o regiune favorabilă culturii intensive, cu un sol brun roșcat care dădea producții mari (mai ales când se foloseau și îngrășăminte. În această zonă se obțineau cele mai mari producții la ha din țară, cultura specifică fiind cartoful, iar creșterea porcilor era principala componentă a venitului brut. Sistemul de cultură era cel „altern” (cu patru câmpuri), cerealele reprezentând 57%, prăsitoarele (cartofi, sfeclă de zahăr) 23%, leguminoasele și plantele de nutreț 19%. Proprietățile dețineau și fânețe permanente (între 19 și 45% din suprafață).

Sistemul de exploatare bănățean, caracterizat ca intensiv și multilateral, avea ca proprietate tip cea țărănească mijlocie, condițiile naturale (sol, climă) fiind favorabile, iar sistemul de cultură, în trecere de la cel „trienal” la cel „altern”. Creșterea animalelor era importantă (contribuind cu 40-50% la venitul brut), porumbul fiind valorificat în cea mai mare parte la creșterea porcilor.

Sistemele de exploatare din regiunea colinelor, dominat de prun și măr, cu o climă mai blândă și ierni mai puțin geroase în Muntenia, față de Moldova. Principala deficiență la sfârșitul deceniului patru o constituia lipsa de specializare, sistemul de exploatare mixt fiind menținut chiar în gospodăriile pulverizate.

1.3. Posibilitatea utilizării unor instrumente moderne de măsurare a eficienței

Dacă eficiența unei unități economice în general se referă la abordarea analitică a legăturilor dintre costuri, randamente și riscurile căilor alternative de îndeplinire a anumitor scopuri, în cazul exploatațiilor agricole aceste legături sunt restricționate de anumite caracteristici, cum ar fi poziția specială pe care o deține terenul între resursele care contribuie la realizarea producției. În cazul exploatațiilor țărănești, din cauza naturii incomplete a relațiilor economice din economia țărănească (Ellis, 1988), problema relevanței indicatorilor de eficiență devine importantă.

Totuși, printre puținele concepte ale economiei capitaliste care pot fi folosite pentru analiza unor economii necapitaliste (cum este cazul agriculturii țărănești) se află cel al funcției de producție, după cum se argumentează în (Georgescu-Roegen, 1997).

Data Envelopment Analysis (DEA) este o metodă neparametrică cu ajutorul căreia se realizează calculul eficienței producției prin intermediul unei frontiere a eficienței, determinată pentru un set de date corespunzătoare unor exploatații. Datele necesare aplicării metodei sunt cele privind inputurile și outputurile, detaliate la nivelul fiecărei exploatații, cum sunt cele din colectarea realizată în cadrul RICA (rețeaua de informații contabile agricole). Distanța față de frontiera estimată de către DEA este interpretată ca ineficiență a unei anumite exploatații.

DEA presupune trei opțiuni principale: calculul eficienței tehnice și de scară; calculul eficienței de cost și a locative;

calculul schimbărilor în productivitatea totală a factorilor (ca rezultat al schimbărilor triple: tehnologice, ale eficienței tehnice și ale eficienței de scară).

Deși modelul permite calculul unor tipuri diferite de eficiență (tehnică, alocativă și economică), cea mai uzuală aplicare este pentru calculul eficienței tehnice, având avantajul că aceasta poate fi apoi separată în eficiență tehnică pură și în eficiență de scară, ceea ce permite identificarea exploatațiilor care funcționează în condiții de randament de scară crescător sau descrescător.

Modelul poate realiza măsurarea eficienței în varianta orientării către inputuri (caz în care estimează reducerea proporțională în utilizarea inputurilor, outputul rămânând neschimbat), și în varianta orientării către outputuri (care presupune măsurarea creșterii proporționale a outputurilor, care poate fi atinsă păstrând inputurile constante). Opțiunile privind randamentul de scară includ un randament constant sau unul variabil (care poate fi crescător sau descrescător).

Posibilitățile de aplicare pentru datele disponibile ale exploatațiilor deceniului patru al secolului XX se pot face în următoarele ipoteze: orientarea către inputuri (pentru a pune în evidență utilizarea eficientă a forței de muncă, cel mai important input al gospodăriei țărănești, după pământ) și randament de

scară variabil (pentru a testa relația dintre suprafața exploatației și eficiența economică, adică pentru a verifica ipoteza superiorității micii exploatații).

Dificultățile aplicării sunt date de identificarea outputurilor și a inputurilor relevante pentru exploatarea agricolă, ținând cont de faptul că datele disponibile sunt deja prelucrate și uneori sunt prezentate doar în forma unor indicatori care cuprind elemente multiple de input sau output; agregarea la nivel regional sau național a datelor referitoare la exploatarea micii, ceea ce produce o anumită omogenizare a performanței individuale; dificultatea de a corecta datele valorice exprimate anual în prețuri curente pentru a le face comparabile în vederea utilizării variantei de analiză care utilizează date multianuale, urmărind modificările de eficiență anuale.

2. Rezultatele aplicării DEA asupra datelor interbelice

2.1. Situația exploatașilor agricole în perioada crizei

Datele publicate de Nicolae Cornățeanu în anul 1935 ne dau posibilitatea de a testa, pentru anul agricol 1932-1933, veridicitatea tezei privind superioritatea micii exploatașii. Teza, așa cum este prezentată de autor, arată incontestabil că venitul brut raportat la hectar este cel mai mare la categoria de până la 3 hectare, descrescând apoi o dată cu creșterea proprietății. Totuși, costul de producție, raportat de asemenea la hectar, are o evoluție opusă: este mai ridicat în cazul proprietății mici.

Pentru a putea discerne asupra predominanței celor două trenduri opuse, am folosit modelul DEA, într-o variantă restrânsă, adaptată la datele disponibile, astfel:

- numărul unităților analizate a fost cinci, corespunzător celor cinci clase de mărime propuse de autor (sub 3 ha, între 3 și 5 ha, între 5 și 10 ha, între 10 și 20 ha, peste 20 ha), considerând media națională a exploatașii din fiecare grupă;
- outputul luat în considerare a fost unui singur, venitul brut, însă exprimat pe unitatea analizată (nu la hectar);
- cele două inputuri luate în calcul au fost suprafața medie a exploatașii din fiecare clasă, ca indicator al factorului pământ, și costul de producție la nivelul întregii exploatașii (nu la hectar), ca estimator deopotrivă al factorilor muncă și capital, dar și al consumului intermediar (aproximarea a fost posibilă ținând cont de faptul că în costul de producție calculat de autor era inclusă și valoarea atribuită muncii familiei, ca și valoarea atribuită amortizării);
- analiza a fost orientată către inputuri și cu randament de scară variabil pentru a pune în evidență eventualul deficit de eficiență datorat dimensiunii exploatașii.

Rezultatele confirmă interpretarea dată de Nicolae Cornățeanu, dar intensitatea legăturii nu este cea prezentată de autor: dacă în cazul primelor

două grupe (cele mai mici) eficiența de scară este maximă (egală cu 1), în cazul următoarelor două grupe aceasta este totuși foarte aproape de 1 (0,979 pentru grupa 5-10 ha și respectiv 0,923 pentru grupa 10-20 ha). Abia în cazul exploatațiilor de peste 20 ha, eficiența de scară scade la 0,828 (iar randamentul de scară identificat de model este unul descrescător, adică respectiva exploatație a depășit dimensiunea care îi asigura o eficiență de scară maximă. E de remarcat faptul că eficiența tehnică propriu-zisă este maximă (egală cu 1) pentru toate grupele indiferent de mărime, cu excepția celei de 5-10 ha (de numai 0,860) a cărei abatere poate fi pusă pe seama erorii de reprezentativitate a eșantionului.

O altă analiză a eficienței exploatațiilor a fost posibilă pe baza datelor publicate în 1944, referitoare la exploatațiile țărănești din Câmpia Dunării, pentru 10 ani (începând cu anul agricol 1930-1931 și încheind cu 1939-1940). Cum datele prezentate sunt medii anuale pentru toate exploatațiile aflate sub observație, iar media suprafeței agricole nu se modifică substanțial de la un an la altul, ceea ce se poate analiza este situația economică a fiecărui an în comparație cu ceilalți, adică datele exploatației medii din fiecare an pot fi considerate ca aparținând unei exploatații individuale. Datele fiind exprimate valoric și unitar (lei/ha) au fost transformate în date la nivelul exploatațiilor, dar nu au fost corectate cu inflația (considerându-se că diferențele dintre valorile indicatorilor din diferiți ani, sunt chiar cele care explică diferențele de eficiență și astfel rezultatele pot spune ceva despre situația generală a unui anumit an). Modelul a folosit următoarele ipoteze:

- unitățile analizate au fost în număr de zece, corespunzătoare mediilor pe cei 10 ani;
- outputurile alese au fost două, producția vegetală și producția animală, exprimate valoric;
- pentru inputuri au fost selectate următoarele trei: cheltuielile cu mâna de lucru (inclusiv familia), amortismentele (ca estimator al capitalului) și
- suprafața medie (în hectare), toate exprimate la nivel de unitate (medie anuală).

Rezultatele analizei, în ipotezele prezentate, pun în evidență cinci ani cu diferite grade de ineficiență de scară (anii dintre 1931-1932 și 1935-1936), urmați de alți patru ani cu eficiență de scară maximă, cei de la sfârșitul deceniului patru.

Primul an analizat (1930-1931), surprinzător, este tot un an cu eficiență maximă, deopotrivă de scară și tehnică, ceea ce poate fi explicat de numărul mult mai mic de exploatații observate (doar 7, prin comparație cu circa 50 până în 1935 și circa 100 mai apoi, ajungând la 150 în 1940), explicabil prin faptul că cercetarea gestiunii era la început de drum. Totuși, rezultatele pentru acele 7 exploatații din primul an sugerează că existau unități care puteau să aibă, chiar și în plină criză, performanțele pe care le vor avea în medie toate exploatațiile spre sfârșitul deceniului.

Revenind la ineficiența de scară din anii crizei, aceasta nu este însoțită decât în doi ani din cinci de o ineficiență tehnică propriu-zisă, iar aceasta nu este chiar de mari dimensiuni (0,956 și respectiv 0,899), spre deosebire de ineficiența de scară care atinge valori în jur de 0,7 în doi ani. Specific acestei ineficiențe de scară a exploatațiilor țărănești din Câmpia Dunării este faptul că randamentul de scară este crescător, ceea ce înseamnă că exploatațiile (având medii de 7-8 hectare) trebuiau să fie chiar mai mari pentru a atinge optimul. Dual exprimat, se poate spune și că obțineau un output prea mic față de inputurile pe care le utilizau.

2.2. Diferențe regionale între exploatații în perioada de refacere

Informațiile referitoare la agricultura țărănească de Horia Groza în anul 1946 ne dau posibilitatea testării ipotezei eficienței în funcție de mărimea exploatației, pe baza datelor medii pentru întreaga perioadă 1935-1940 pentru cinci grupe de exploatații (0-3 ha, 3-5 ha, 5-10 ha, 10-20 ha, 20-40 ha), dar ne pot da și o imagine a diferențelor regionale de eficiență, prin compararea rezultatelor pentru opt regiuni agrogeografice.

Calcularea eficienței exploatațiilor agricole pe grupe de mărime s-a făcut cu adoptarea următoarelor convenții:

- cinci exploatații, corespunzând grupelor amintite, ca medii pe cinci ani; un output, anume valoarea producției totale (însumând atât valoarea vânzărilor cât și a prestațiilor exploatației la menaj și familie), exprimată la nivelul exploatației;
- trei inputuri, corespunzătoare celor trei factori principali (pământ, muncă și capital), cuantificate prin indicatorii: suprafața arabilă medie a exploatației (în ha), numărul lucrătorilor (estimat prin persoanele participante la menaj) și cheltuielile de investiții ca estimator al capitalului, ținând cont că durata relativ mare (cinci ani), permit o astfel de aproximare.

Rezultatele arată o eficiență maximă (egală cu 1) atât pentru eficiența de scară, cât și pentru cea tehnică, în cazul tuturor grupelor, cu excepția celei a exploatațiilor cu 3-5 ha, care și ea este foarte aproape de maxim: 0,98 în cazul eficienței de scară, cu randament crescător (adică cu posibilitatea de a crește suprafața exploatată) și 0,99 în cazul celei tehnice.

În cazul analizei pe regiuni au fost folosite aceleași trei inputuri și același output ca în cazul analizei pe clase de mărime. Cele opt regiuni definite de autor au fost: Transilvania, Șesul Tisei, Dobrogea, Colinele Munteniei și Olteniei, Șesul Șiretului și Prutului, Câmpia Dunării, Bucovina de Sud, Carpații Moldovei.

Rezultatele pun în evidență nivele maxime (1) ale eficienței de scară și ale celei tehnice pentru patru regiuni: Transilvania, Șesul Tisei, Colinele Munteniei și Olteniei, Câmpia Dunării. Pentru celelalte patru eficiența nu este maximă, dar

diferențele dintre regiuni sunt semnificative, chiar dacă în toate cazurile e identificat un randament de scară crescător:

- în cazul Dobrogei, o eficiență de scară relativ redusă (0,874) e combinată cu o eficiență tehnică aproape de maxim (0,945), sugerându-ne că media de 36 ha poate fi încă mărită pentru obținerea unei performanțe mai bune; În cazul Șesului Șiretului și Prutului, situația eficienței este cea mai proastă, ca urmare a unei eficiente de scară de 0,914, dar și a unei eficiente tehnice de numai 0,824;

În cazul Bucovinei de Sud, deși e pusă în evidență și o eficiență tehnică suboptimă (0,992), distanța față de optim este dată de eficiența de scară (0,948);

- în cazul Carpaților Moldovei, în care eficiența tehnică este maximă (1), eficiența de scară (0,938) sugerează nevoia de creștere a dimensiunii exploatației.

2.3. Tabloul eficienței exploataților la bilanțul dezvoltării

Datele colectate în 1938, în cadrul anchetei "60 de sate românești", ne permit aplicarea modelului DEA pe un eșantion de 35 de exploatații-tip, ca medii pe regiuni și pe clase de mărime, fiecare grupă având de regulă până la 10 exploatații (excepțiile fiind Oltenia și Muntenia la categoria de 0-3 ha și la cea de 5-10 ha, Moldova la categoria de 0-3 ha și Basarabia la categoria de 3-5 ha și la cea de 5-10 ha).

Cele cinci clase de mărime folosite au fost: 0-3 ha, 3-5 ha, 5-10 ha, 10-20 ha, 20-40 ha. Iar regiunile pentru care s-au colectat date (nu pentru toate din fiecare grupă de dimensiune) au fost: Oltenia-Muntenia, Moldova, Dobrogea, Basarabia, Banat, Bucovina, Crișana-Maramureș, Transilvania.

Cu ajutorul modelului a fost calculată frontiera eficienței pentru 35 de exploatații, pe baza următoarelor date:

- trei outputuri, exprimate valoric la nivel de exploatație, anume: producția vegetală, producția animală și altele (vii, livezi, păduri), însumând atât partea reprezentând încasările cât și cea reprezentând prestațiile;
- patru inputuri înregistrate la nivel de exploatație, anume: terenul (suprafața medie, exprimată în ha), capitalul (aproximat prin valoarea amortizărilor calculate), munca (aproximată prin consumul menajului, exprimat valoric) și consumul intermediar (aproximat prin cheltuielile pentru animale și pentru câmp).

Rezultatele analizei de eficiență pot fi sintetizate astfel: 15 tipuri de exploatații au eficiența maximă (egală cu 1) și anume: Oltenia-Muntenia (20-40 ha), Moldova (20-40 ha), Dobrogea (5-10 ha și 10-20 ha), Banat (3-5 ha, 5-10 ha și 10-20 ha), Bucovina (0-3 ha), Crișana-Maramureș (0-3 ha, 3-5 ha și 5-10 ha), Transilvania (0-3 ha, 5-10 ha, 10-20 ha și 20-40 ha), ceea ce ne arată că mărimea optimă din punct de vedere al eficienței (și în primul rând al celei de

scară) depinde de condițiile locale (resurse naturale, tradiții agricole) și este diferită de la o regiune la alta (nu e posibilă promovarea unui singur model);

- două tipuri de exploatații au deficit de eficiență de scară cu un randament descrescător și anume: Muntenia (10-20 ha) și Basarabia (20-40 ha), cu diferențe în eficiența tehnică, maximă în cazul Munteniei și redusă în cel al Basarabiei (0,829);
- 18 tipuri de exploatații au deficit de eficiență de scară (cu randament crescător), sever în două cazuri (sub 0,8) și anume cel al Basarabiei (3-5 ha) și al Crișanei-Maramureș (10-20 ha), dar și deficit de eficiență tehnică în cele mai multe cazuri, cu valori record (sub 0,6) în cazul Crișana-Maramureș (10-20 ha) și al Transilvaniei (3-5 ha).

Concluzii

Analiza eficienței producției pe baza metodei *Data Envelopment Analysis* (DEA), utilizată în studiile contemporane de economie agrară, cu precădere la nivel micro, poate să ne ofere o nouă imagine asupra situației agriculturii țărănești interbelice. Programul pentru utilizarea modelului DEA (Coelli, 1996) a fost folosit în diferite studii referitoare la performanțele exploatațiilor agricole din economiile în tranziție în anii 1990 și 2000, dar lipsa unor date coerente a împiedicat aplicarea lor în cazul României (dificultate care va dispărea odată cu punerea în funcțiune a RiCA). Calculele prezentate mai sus pentru datele deceniului patru al secolului XX pun în evidență complexitatea situației în care se găsea agricultura românească în acea perioadă, parțial moștenită și de agricultura contemporană care păstrează încă trăsături puternice ale economiei țărănești. Desigur că situația e diferită în ceea ce privește tehnologiile folosite (îmbunătățirea acestora face ca dimensiunea fizică optimă să crească) și contextul economic general (criza interbelică a avut resorturi diferite față de criza de ajustare a structurilor produsă de trecerea de la economia de comandă la cea de piață), dar un anumit specific regional pare să continue să domine performanța exploatației țărănești.

Bibliografie

- Axenciuc, Victor – *Evoluția economică a României. Cercetări statistico-istorice 1859-1947*, Vol. II, Agricultura, București, Editura Academiei Române, 1996.
- Coelli, Tim – *A Guide to DEAP Version 2.1: A Data Envelopment Analysis (Computer) Program*, Centre for Efficiency and Productivity Analysis, University of New England, Australia, 1996.
- Cornățeanu, Nicolae D. – *Cercetări asupra rentabilității agriculturii țărănești*, (Metode, îndrumări, Rapoarte, Anchete nr. 58), București, ICAR, 1939.

-
- Cornățeanu, Nicolae D. – *Economie agrară*, București, Tipar Cartea Românească, 1944.
- Ellis, Frank – *Peasant economics. Farm households and agrarian development*, Cambridge, Cambridge University Press, 1988.
- Georgescu-Roegen, Nicholas – *Opere complete, Vol.II: Economia României (Economie națională. Economie agrară. Demografie)*, (volum îngrijit de Gheorghe Dolgu), București, Editura Expert, 1997.
- Groza, Horia – *Economia de schimb și agricultura țărănească*, București, Editura Tiparul Românesc, 1946.
- Laur, Ernest – *Economie rurale de la petite et moyenne culture (Manuel à l'usage de l'enseignement et de la pratique)*, (prima ediție franceză în 1923) Lausanne, Librairie Payot, 1929.
- Vasilu, Ioan C. – *Contribuțiuni la studiul organizării și rentabilității gospodăriilor țărănești din Câmpia Dunării*, (Metode, îndrumări, Rapoarte, Anchete nr. 87), București, ICAR, 1944.
- XXX – *60 de sate românești*, cercetate de echipele studențești în vara 1938 (anchetă sociologică condusă de Anton Golopenția și Dr. D.C. Georgescu), vol. II, *Situația economică*. București, Institutul de Științe Sociale al României, 1941.
- XXX – *Enciclopedia României. Vol.IV: Economia națională. Circulație, distribuție și consum*, București, Imprimeria Națională, 1943.

Partea a II-a

COMPETITIVITATEA REGIONALĂ A SECTORULUI AGRICOL ROMÂNESC

Introducere

Competitivitatea este unul din conceptele-cheie ale teoriei economice, care i-a preocupat atât pe inițiatorii marilor curente ale gândirii economice cât și pe practicieni. Problema care se pune, în esență, se referă la o mai bună înțelegere a factorilor care contribuie la îmbunătățirea bunăstării economice și la mai buna distribuție a bogăției în societate.

Uniunea Europeană a pus competitivitatea în centrul politicilor sale economice, deciziile luate în cadrul Consiliului de la Lisabona vizând transformarea economiei Uniunii Europene în cea mai competitivă și dinamică economie bazată pe cunoaștere din lume, capabilă de o dezvoltare sustenabilă, care să creeze locuri de muncă bine plătite și să contribuie la o mai bună coeziune socială.

În același timp politicile economice europene cunosc un proces tot mai pregnant de descentralizare, care au drept scop înlocuirea treptată a politicilor sectoriale cu politicile regionale. În februarie 2004, Comisia Europeană a prezentat propunerile de reformă a politicii de coeziune pe perioada 2007-2013: „Un nou parteneriat pentru coeziune: convergență, competitivitate, cooperare”.

Abordarea regională a dezvoltării economice vizează crearea coeziunii pe teritoriul european, care constă, între altele, în asigurarea complementarității între zonele urbane și cele rurale. Uniunea Europeană promovează politici economico-sociale care urmează să le ajute pe regiunile rămase în urmă să recupereze decalajele, să restructureze regiunile industriale aflate în declin, să diversifice economiile locale și să creeze locuri de muncă în zonele rurale în care agricultura slab productivă persistă în a constitui unica alternativă ocupațională a populației.

Mai mult de o treime din bugetul Uniunii Europene are drept scop reducerea decalajelor de dezvoltare între regiuni și disparitățile între cetățeni referitoare la nivelul de trai.

Pentru România, creșterea competitivității regionale sectoriale se impune ca o necesitate vitală pentru aderarea la Uniunea Europeană și integrarea agriculturii românești în Piața Unică.

În același timp, abordarea regională a dezvoltării economice a sectorului agroalimentar creează premisele unei cunoașteri mai aprofundate a resurselor și restricțiilor specifice celor opt regiuni de dezvoltare ale României.

Rezultatele studiilor privind competitivitatea regională a produselor agroalimentare pot oferi soluții de îmbunătățire a activității agenților economici din sfera agriculturii și procesării și pot duce la eliminarea distorsiunilor existente pe piețele regionale ale acestor produse. De asemenea, aceste studii pot oferi informații consistente privind efectele adoptării politicii agricole comune la nivel regional și oportunitățile de atragere a fondurilor structurale europene. Aceasta, în situația în care România se va confrunta, începând din anul 2007, cu fonduri foarte mari destinate dezvoltării structurale și coeziunii (cea 5,973 de miliarde de euro).

1. Definirea conceptului de competitivitate regională

1.1. Competitivitate la nivel microeconomic versus competitivitate la nivel macroeconomic

Noțiunea de competitivitate regională are o istorie relativ recentă. Mult mai folosite au fost abordările privind competitivitatea la nivel microeconomic (al firmei) sau macroeconomic.

- La nivel microeconomic noțiunea de competitivitate are un înțeles relativ bine conturat, ea referindu-se, în esență, la capacitatea firmei de a concura pe piață, de a fi profitabilă și de a se extinde. În acest context, competitivitatea rezidă în abilitatea firmei de a oferi pe o piață liberă produse corespunzătoare în ceea ce privește prețul și calitatea, pentru a-și amplifica cota de piață. În mod contrar, o firmă necompetitivă își va vedea cota de piață micșorându-se, iar în ultimă instanță, dacă nu va primi un ajutor din exterior (de exemplu o subvenție de la stat), ea va trebui să iasă de pe piață, prin faliment.
- Comparativ cu aceasta, competitivitatea la nivel macroeconomic este un concept mult mai puțin clar definit și de aceea mai controversat. În acest sens, este nepotrivită și chiar periculoasă extinderea sensului noțiunii de competitivitate de la nivelul microeconomic către nivelul macroeconomic. Astfel, la nivelul firmei, creșterea competitivității înseamnă creșterea profitului și – prin expansiune – creșterea cotei de piață. Acest lucru implică însă, de cele mai multe ori, scoaterea de pe piață și falimentul altor firme. Or, la nivel macroeconomic, nu se poate vorbi de scoaterea de pe piață și falimentul unor națiuni sau regiuni, deoarece consecințele sociale și politice ar fi dezastruoase.

De aceea, înțelesul care se dă noțiunii de competitivitate la nivel macroeconomic de către majoritatea economiștilor este acela de productivitate. O definiție destul de cuprinzătoare a noțiunii de competitivitate la nivel macroeconomic este următoarea: „prin competitivitatea unei națiuni înțelegem gradul în care aceasta, în condițiile unei piețe libere, produce bunuri și servicii

care îndeplinesc cerințele piețelor internaționale și simultan contribuie la creșterea veniturilor cetățenilor lor. Competitivitatea la nivel național este bazată pe o productivitate superioară și pe abilitatea economiei de a se orienta către activitățile cu mare productivitate, care pot asigura venituri reale ridicate. Competitivitatea este asociată cu: creșterea nivelului de trai, creșterea oportunităților de ocupare a forței de muncă și abilitatea unei națiuni de a-și respecta și menține obligațiile internaționale."¹

Cu alte cuvinte, în sens strict economic, competitivitatea unei națiuni este determinată de abilitatea sa de a dirija un mediu economic care să genereze și să mențină o creștere permanentă a veniturilor reale și a nivelului de trai. În sens mai larg, trebuie să asociem noțiunii de competitivitate macroeconomică, în afara condițiilor legate de creșterea veniturilor, cerințe legate de menținerea standardelor de mediu și de dezvoltare sustenabilă.

1.2. Competitivitatea regională

Fiind un termen cu o utilizare relativ recentă, noțiunea de competitivitate regională are o o acuratețe ceva mai vagă, o încercare de definire a sa fiind următoarea:

„Competitivitatea este definită ca fiind abilitatea regiunilor de a produce bunuri și servicii care pe de o parte îndeplinesc testul piețelor internaționale și în același timp mențin un nivel înalt și sustenabil al veniturilor sau altfel spus abilitatea regiunilor ca în condițiile competiției internaționale să asigure venituri ridicate și un nivel ridicat de ocupare al forței de muncă. Cu alte cuvinte, pentru ca o regiune să fie competitivă, ea trebuie să asigure locuri de muncă în cantitatea și de calitate necesară pentru a asigura bunăstarea" (Al șaselea raport periodic asupra regiunilor, 1999).

Noțiunea de competitivitate regională se diferențiază atât de cea de competitivitate la nivel microeconomic cât și de cea la nivel macroeconomic. Competitivitatea la nivelul firmei este condiționată de faptul dacă firma produce conform cerințelor de preț și calitate ale pieței, obține profit și își extinde cota de piață. Competitivitatea la nivel regional implică cerința creșterii calității și cantității locurilor de muncă. Ideea este că deși competitivitatea regională este influențată de competitivitatea (sau de necompetitivitatea) firmelor din zona respectivă, totuși ea este determinată, în primul rând, de anumite caracteristici ale regiunii respective, de factori care influențează în mod global toți agenții economici din regiune și putem aminti aici: localizarea geografică, resursele naturale, infrastructura, factorii demografici etc. Cunoașterea acestor caracteristici regionale este importantă pentru definirea strategiilor instituționale și economice care să ducă la implicarea acestor factori generali ai competitivității

¹ Raportul președintelui Comisiei de competitivitate (1984), preluat din lucrarea: *A study on the factors of regional competitiveness*, Cambridge Econometrics, 2004.

regionale în creșterea economică a regiunii, creșterea productivității și implicit a veniturilor reale ale populației.

În același timp, abordarea competitivității regionale ca o subspecie a competitivității macroeconomice este neadecvată, deoarece mulți factori care contribuie la competitivitatea unei națiuni (legile ce reglementează comerțul internațional, evoluțiile cursului de schimb, deficitele macroeconomice) nu sunt foarte relevante la nivel regional. În același timp, migrația interregională a factorilor de producție poate fi o restricție importantă pentru competitivitatea regiunilor, dar este nerelevantă la nivel național. De aceea, factorii care determină competitivitatea macroeconomică nu pot fi extrapolați în întregime la nivel regional.

1.3. Abordări ale marilor curente de gândire economică privind noțiunile de competitivitate macroeconomică, microeconomică și regională

Preocupările privind identificarea factorilor care contribuie la prosperitatea națiunilor, a firmelor și mai recent a regiunilor au existat în toate curentele și teoriile economice care s-au dezvoltat în ultimele secole. Vor fi prezentate în continuare câteva concluzii ale unei analize pe acest subiect, făcute în cadrul studiului: „A study on the factors of regional competitiveness, Cambridge Econometrics, 2004”, sintetizate și în tabelul nr. 1.

a) în concepția teoriei clasice, Adam Smith identifică ca factor al creșterii productivității națiunilor – specializarea – generată de diviziunea muncii. Conform acestei abordări, investiția în capital și comerțul (creșterea dimensiunii piețelor) determină creșterea specializării și duce la apariția randamentelor crescătoare, creșterea productivității și creșterea producției în general. În legătură cu comerțul, Adam Smith arată că acesta devine un factor de creștere economică în situația în care se trece de la starea de autarhie la comerțul între țări care au un avantaj absolut în producerea anumitor bunuri.

Pornind de la concepția lui Smith privind avantajul absolut, David Ricardo a demonstrat că două țări pot câștiga din comerț dacă se specializează în producția acelor mărfuri pentru care au avantaje relative. Astfel, dacă o țară are avantaj absolut la ambele produse pe care le schimbă cu o altă țară (ne referim la exemplul pe care îl dă D. Ricardo), ea poate câștiga mai mult dacă se specializează în acel produs la care este mai productivă, adică are un avantaj relativ, retrăgând din producție celălalt produs.

Tabelul nr. 1

**Factorii competitivității și implicații asupra competitivității regionale,
reflecțate în teoria economică**

Teoria	Factori-cheie ai competitivității	Implicații asupra competitivității regionale
Clasică	• Investițiile în capital (tehnologie) accentuează diviziunea muncii și specializarea și astfel duc la creșterea productivității • Comerțul constituie un motor al creșterii economice	Toate țările au un rol în diviziunea internațională a muncii, pe baza avantajului lor comparativ. Dacă totuși nivelul tehnologic și astfel productivitatea factorilor sunt aceleași în toate regiunile, nu există oportunități pentru comerț
Neoclasică	• Comerțul bazat pe dotarea cu factori (muncă și capital) constituie un motor al creșterii economice	Toate țările (regiunile) au un rol în diviziunea muncii, bazat pe dotarea lor relativă cu factori de producție. Această teorie este mai relevantă în comparația Nord-Sud sau cea între statele dezvoltate și cele în curs de dezvoltare, deoarece acestea prezintă diferențe importante în abundența factorilor de producție/capital <i>versus</i> forța de muncă
Keynesiană	• Intensitatea capitalului • Investițiile • Cheltuielile guvernamentale, ca de exemplu investițiile în domeniul public și subvenții/ reduceri de taxe pentru firme	• Guvernele pot interveni cu succes în cadrul ciclurilor economiei • Piețele imperfecte pot genera diferențe regionale • Convergența regiunilor poate fi sprijinită prin politici economice • Creșterea intensității capitalului conduce la creșterea productivității și la creștere economică
Stadiilor de dezvoltare economică	• Trecerea de la agricultură către sectoare cu o valoare adăugată mai mare • Promovarea comerțului liber • Investițiile străine directe • Fonduri (externe) de dezvoltare	• Regiunile centrale, care au un avantaj inițial în domeniul productivității, probabil că și-l vor menține în raport cu regiunile mai puțin dezvoltate (periferice) • Recuperarea diferențelor de productivitate dintre regiuni va fi un proces lent • Politicile trebuie să țină cont de stadiul de dezvoltare al fiecărei regiuni • Politicile trebuie să țină cont de efectele de antrenare ale investițiilor străine directe și ale fondurilor de dezvoltare
Creșterii endogene	• Nivelul cheltuielilor de cercetare/dezvoltare • Inovarea • Nivelul de educație • Cheltuielile în capitalul uman (școlarizare)	• Diferențele regionale de productivitate pot fi determinate de diferențele în tehnologie și calitatea capitalului uman • Îmbunătățirea tehnologiilor și a capitalului uman poate constitui un motor al dezvoltării

Teoria	Factori-cheie ai competitivității	Implicații asupra competitivității regionale
	Diseminarea cunoștințe lor (centre de consultanță și diseminare)	- Comerțul liber poate susține dezvoltarea economică și tehnologică - Investițiile în cercetare sunt esențiale - Îmbunătățirea pregătirii profesionale a forței de muncă este un element cheie al dezvoltării
Noua teorie privind comerțul	- Forță de muncă calificată - Infrastructură specializată - Rețele de producători - Tehnologii adaptate pe plan local	- Specializarea este necesară la nivelul unei industrii pentru a produce economii de scară externe - Dimensiunea pieței locale este importantă pentru obținerea economiilor de scară interne
		Investițiile în creșterea calificării forței de muncă, infrastructură specializată, rețele de producători, și tehnologii locale crește nivelul economiilor de scară externe

b) În concepția teoriei neoclaseice, producția se desfășoară în condițiile unor randamente de scară constante și deplină divizibilitate a factorilor de producție, iar comerțul se dezvoltă în condițiile unei piețe transparente, cu concurență pură și perfectă. Pornind de la aceste ipoteze, modelul Heckscher-Ohlin stabilește că toate țările au același nivel de înzestrare tehnologică, iar avantajele comparative sunt generate de diferențele în abundența relativă a factorilor de producție cu care sunt dotate. Astfel, țările se vor specializa în producția acelor mărfuri care utilizează mai intensiv factorii de producție mai abundenți. Una din consecințe este aceea că o creștere a prețului unei anumite mărfi va duce la creșterea prețului factorului utilizat în mod intensiv la fabricarea ei și la scăderea prețului factorului utilizat mai puțin intensiv. Astfel, datorită comerțului, profitul factorului mai abundent va crește, concomitent cu reducerea prețului factorului mai deficitar.

În timp, tot datorită comerțului, prețurile mărfurilor se vor egaliza, iar aceasta implică egalizarea prețurilor factorilor de producție între țări. Proporția în care o țară este dotată cu factori de producție orientează structura producției acelei țări către produse care utilizează în mod intensiv factorul aflat din abundență. Astfel, o creștere a volumului forței de muncă (comparativ cu capitalul) va duce la creșterea volumului mărfurilor cu un conținut ridicat de muncă și invers.

c) Teoria economică a lui Keynes diferă în puncte esențiale de teoria clasică, cele mai importante deosebiri fiind cele referitoare la funcționarea piețelor. În concepția lui Keynes creșterea economică este determinată în principal de evoluțiile cererii agregate, care la rândul lor sunt determinate de așteptările privind comportamentele de economisire și de consum ale populației. Producția totală se obține prin însumarea consumului, investițiilor, cheltuielilor guvernamentale și exporturilor nete. Ca parametri ai sistemului economic sunt

considerații: funcția consumului, acceleratorul investițiilor și cererea externă (multiplicatorul exporturilor). Aceasta din urmă reflectă în ce măsură câștigurile din exporturi au impact asupra economiei unei țări, în speță asupra investițiilor și consumului intern.

Deși teoria lui Keynes este prin excelență dedicată nivelului macroeconomic, ea are repercusiuni importante la nivel regional. Intervenționismul în economie a stat la baza politicilor regionale tradiționale, începând din anii '50. Ea promovează o politică de echitate între regiuni, prin investiții din fondurile publice, subvenții în firmele cu probleme, transferuri către regiunile sărace etc.

d) Teoria etapelor de dezvoltare economică (Rostow) clasifică societățile în cinci stadii de dezvoltare (tradițional, tranziție, decolarea, maturitatea și consumul de masă), specificând faptul că trecerea de la un stadiu la altul are loc numai în anumite condiții caracteristice. Deși este frecvent contestată, ea a adus o contribuție majoră la teoria dezvoltării economice subliniind rolul agriculturii și al investițiilor în procesul creșterii economice, precum și necesitatea existenței unor condiții politice și sociale favorabile dezvoltării economice.

În timp ce economia clasică face previziuni referitoare la convergența în timp a regiunilor, modelele de tip centru-periferie furnizează argumente care susțin adâncirea diferențelor de dezvoltare interregionale, odată cu trecerea timpului. Cea mai cunoscută este teoria lui Myrdal, care arată că odată cu creșterea veniturilor, în cadrul regiunilor cu o dezvoltare economică rapidă, are loc o migrare a factorilor de producție (în special a forței de muncă) dinspre alte regiuni mai puțin dezvoltate. Acest fenomen este observat chiar și acum în țara noastră, unde, în perioadele trecute, a avut loc o migrare a forței de muncă dinspre mediul rural către centrele urbane cu o dezvoltare rapidă a industriei și mai recent asistăm la migrarea forței de muncă din România către țările europene mai dezvoltate. În opinia lui Myrdal, este necesară intervenția statului pentru a asigura ca efectele de antrenare (pozitive), generate de regiunile în dezvoltare să fie mai puternice decât efectele (negative) generate de emigrarea factorilor de producție.

e) Teoria creșterii endogene pune în evidență importanța acumulării de cunoștințe și de inovație (tehnologie) asupra succesului unei economii. Ea își propune să furnizeze, pe baza studierii istoriei economiei, explicații privind succesul și/sau eșecul unei economii. Ideea centrală este aceea că acumularea de cunoștințe produce profituri. Aceste cunoștințe dobândite nu sunt întotdeauna diseminate între țări, regiuni, sectoare sau companii și generează de multe ori rente de monopol. În general, guvernele trebuie să găsească un echilibru între necesitatea de a disemina aceste cunoștințe și necesitatea de a proteja drepturile de proprietate intelectuală, pentru a-și menține profitabile investițiile în cercetare/dezvoltare. O altă contribuție importantă a acestei teorii se referă la sublinierea importanței capitalului uman în dezvoltare. O forță de muncă înalt calificată este mai inovativă și are o importanță crucială atât la nivel microeconomic (firme) cât și la nivel macroeconomic.

f) Noua teorie privind comerțul consideră că obținerea de randamente crescătoare se poate face doar printr-o strictă specializare a producției, iar, în aceste condiții, promovarea schimburilor comerciale trebuie făcută chiar dacă avantajele comparative dintre țări sunt neglijabile. Teoria clasică și neoclasică explică funcționarea comerțului între țări datorită diferențelor tehnologice sau dotărilor cu factori de producție. Ele nu pot însă explica de ce se dezvoltă comerțul între țări (sau regiuni) similare din punct de vedere al dezvoltării tehnologice sau dotării cu factori de producție și mai departe de ce regiuni similare au structuri de producție diferite. După cel de-al Doilea Război Mondial a urmat o perioadă de creștere economică caracterizată prin creșterea comerțului între țările industrializate și predominanța comerțului intraindustrial (cu produse diferențiate din cadrul aceleiași categorii de produse). Pentru a încerca explicarea acestui fenomen al comerțului între statele industrializate, noua teorie privind comerțul s-a concentrat pe explicarea influenței economiilor de scară, a diferențierii produselor și a concurenței imperfecte.

Abordări recente localizează preocupările legate de dezvoltarea regională și competitivitate în domeniul de cercetare al geografiei economice. În acest cadru, există abordări ale competitivității regionale având drept suport teorii precum:

- regiunile ca zone de proveniență al exporturilor specializate, care au la bază dotarea locală cu factori și economiile bazate pe exporturi;
- regiunile ca sursă de creștere a productivității și profiturilor. Această teorie este una de mare importanță în cadrul geografiei economice; regiunile ca zone de acumulare a cunoștințelor științifice, tehnologice, manageriale etc.

Prima abordare folosește concepte teoretice specifice economiei neoclase, pornind de la concluzia că producția regională este rezultatul unei funcții de producție locale, iar localizarea activității economice este determinată de distribuția geografică a factorilor de producție, cum ar fi: disponibilitatea resurselor naturale, forța de muncă disponibilă, accesul la piețe, etc. Cu alte cuvinte, fiecare regiune este în competiție cu celelalte regiuni pentru a atrage activități economice profitabile, pe baza avantajelor pe care le oferă dotarea cu factori locali, iar rezultatul ar fi acela că fiecare regiune tinde să se specializeze în acele activități pentru care are un avantaj comparativ în ceea ce privește dotarea cu factori.

A doua teorie pornește de la folosirea modelelor economice de creștere a randamentelor de scară și aplicarea acestora în geografia economică. Competitivitatea regională este determinată de oferta de export a regiunii respective, care – la rândul ei – este o consecință a evoluției cererii internaționale și de asemenea, a raportului dintre prețurile regionale și prețurile internaționale. Un element important îl constituie, de asemenea, raportul dintre creșterea productivității regionale și creșterea salariilor. Utilizarea modelelor de creștere regională endogenă are în vedere internalizarea efectelor unor factori,

cum ar fi îmbunătățirea calității forței de muncă și a schimbărilor tehnologice generate de inovare.

A treia abordare pornește de la ideea de racordare a competitivității regionale la economia bazată pe cunoaștere. Factorii importanți pentru dezvoltarea regională, cum ar fi: forța de muncă specializată, firmele specializate și oportunitățile de diviziune a muncii interfirme, nu sunt suficienți pentru a asigura competitivitatea regională. Este importantă interacțiunea dintre acești factori, în măsura în care ei contribuie la crearea și acumularea de cunoștințe, generând un mediu local inovativ pentru noi idei și metode pentru creșterea afacerilor.

Teoriile economice pentru evaluarea competitivității regionale și identificarea factorilor, care prin acțiune singulară sau cumulată contribuie la aceasta, cunosc limitări sau chiar eșecuri în momentul trecerii la etapa cercetărilor empirice propriu-zise. Cauzele acestei stări de fapt rezidă, în principal, în dificultățile legate de izolarea factorilor pentru determinarea cauzalităților și a relațiilor matematice pentru descrierea acestora, simultaneitatea efectelor de nivel micro și macroeconomic și nu în ultimul rând disponibilitatea și acuratețea informațiilor existente la nivel regional, care de cele mai multe ori provin din cercetări statistice selective, având deci un grad ridicat de relativism și subiectivism. Unele concluzii referitoare la conceptul de competitivitate regională sunt furnizate în caseta 1.

1.4. Indicatori ai competitivității la nivel regional

În încercarea de a evalua competitivitatea regională, sunt folosite câteva categorii de indicatori, grupați în: indicatori privind productivitatea regională, indicatori privind producția regională și indicatori determinanți ai competitivității regionale.

a) Indicatori privind productivitatea regională

Un indicator uzual din această categorie este valoarea adăugată pe locuitor. Se poate face o decompoziție a acestui indicator conform formulei următoare:

- $VAB/locuitor = VAB/Num\bar{a}r\ persoane\ ocupate * Num\bar{a}r\ persoane\ ocupate/Num\bar{a}r\ persoane\ active * Num\bar{a}r\ persoane\ active/Popula\c{t}ie\ total\bar{a}$
- Această formulă pune în evidență legătura dintre nivelul competitivității regionale, productivitatea regională și rata de ocupare.

Caseta 1

Notiunea de competitivitate regională implică o abordare teoretică complexă care trebuie să țină cont de sensurile care i se atribuie în mod curent.

Pe de o parte, competitivitatea regională se referă la abilitatea regiunilor de a produce mărfuri pentru export destinate altor regiuni sau altor țări, cu scopul de a susține creșterea nivelului veniturilor și a asigura locuri de muncă bine plătite pentru întreaga populație rezidentă. Productivitatea activităților economice locale este esențială, iar cheia o reprezintă procesele economice care furnizează randamente de scară crescătoare pe baza factorilor locali.

Competitivitatea regională depinde, în mai mare măsură, de factori calitativi și condiții favorabile legate de cunoștințe și informații locale (know-how, cunoștințe informale, încredere etc.) decât de factori și procese cuantificabile (cum ar fi: comerțul dintre firme, oferta de forță de muncă calificată etc.).

Competitivitatea regională depinde atât de competitivitatea individuală a firmelor sale cât și de condițiile generale legate de mediul social, economic, instituțional și atribuțiile administrației publice la nivel local.

Sursele competitivității regionale își au originea într-o combinație de factori de origine geografică în care pot fi implicate nivele locale, regionale, naționale sau internaționale. În același timp nu există o formulă predefinită a factorilor geografici care să garanteze competitivitatea regională.

Cauzele competitivității regionale sunt atribuite, în general, unui efect cumulativ al mai multor factori, decât unui anumit factor individual. Din acest motiv, posibilitatea de a izola acțiunea (efectul) unui singur factor este foarte dificilă.

(Preluat din lucrarea: *A Study on the factors of regional Competitiveness*, Cambridge Econometrics, University of Cambridge, Ecorys-NEI, UK, 2004)

b) Indicatori privind producția regională

indicatorul cel mai folosit este valoarea adăugată brută realizată pe piață și care include salariile și profiturile. Esențiale sunt aici nivelul productivității regionale, nivelul salariilor și al profiturilor. În mod evident, toate acestea sunt determinate de performanțele firmelor locale de a produce mărfuri care pot fi vândute pe plan local sau exportate. În acest context mărirea piețelor regionale este foarte importantă.

c) Indicatori determinanți competitivității regionale

Între regiunile Uniunii Europene există disparități importante, care s-au amplificat odată cu lărgirea acesteia la 25 de țări și apoi la 27 de țări.

Numeroasele analize regionale efectuate în ultimii ani se bazează pe seturi de indicatori statistici care conțin elemente comune. Astfel, de exemplu, Al doilea raport asupra coeziunii economice și sociale (2001) consideră că factorii care determină competitivitatea regiunilor ar fi următorii:

nivelul de ocupare al forței de muncă și productivitatea forței de muncă; structura ocupării pe sectoare de activitate (productivitatea muncii este mai ridicată în sectorul afacerilor sau al serviciilor financiare, pe când în agricultură productivitatea muncii este la jumătate față de celelalte sectoare);

- trendurile demografice; imigrația forței de muncă calificate către exteriorul regiunii ca și îmbătrânirea populației au efecte negative asupra competitivității regionale;
- investițiile măsurate prin formarea brută de capital fix;
- investițiile efectuate în economia cunoașterii: cercetare/dezvoltare, educație, informatică, telecomunicații și internet sunt considerate mai importante decât investițiile în mijloace fixe, în special în regiunile avansate;
- infrastructura în general și în special infrastructura legată de transporturi; nivelul educațional al populației și profilul acestei educații; în acest sens, este importantă ponderea populației calificate în domenii de vârf (IT de exemplu);
- cheltuielile pentru cercetare/dezvoltare și numărul de patente (inovații).

La acestea pot fi adăugați indicatorii legați de: calitatea vieții, natura proprietății, structura economică, capitalul financiar, abilitățile antreprenoriale, deschiderea economiei către exterior etc. O încercare de sistematizare a acestor indicatori este făcută în tabelul nr. 2.

Tabelul nr. 2

Factori ai competitivității regionale

Infrastructură și accesibilitate	Resurse umane	Mediul economic
Infrastructura de bază șosele - transport aerian	Trendul demografic migrarea forței de muncă calificate diversitatea calificărilor	Cultura antreprenorială - bariere scăzute pentru intrarea în afaceri riscuri ce decurg din cultura specifică zonei
Infrastructura tehnologică - telefon - IT - internet	Forța de muncă cu înaltă calificare - cunoștințe intensive și specializări	Concentrarea sectorială - nivelul de dependență - concentrarea forței de muncă - activitățile cu valoare adăugată mare
Infrastructura destinată cunoașterii - școli și facilități educaționale		Internaționalizarea nivelul exporturilor - nivelul investițiilor - cultura afacerilor natura investițiilor străine directe

Infrastructură și accesibilitate	Resurse umane	Mediul economic
Condiții de viață - calitate a locuirii - calitate mediului înconjurător - mediul cultural - siguranța cetățenilor		Inovarea - număr de patente - rețele de institute de cercetare și universități - legătura dintre companii și institutele de cercetare
		Capacitatea instituțională și guvernarea la nivel regional
		Disponibilitatea capitalului
		Specializarea
		Concurența pe piețe

Sursa: *A Study on the factors of regional Competitiveness*, Cambridge Econometrics, University of Cambridge, Ecorys-NEI, UK, 2004, p. 2-32.

2. Evaluarea eficienței agriculturii din România în profil regional

Încercarea de a evalua competitivitatea la nivel regional și sectorial apare ca o acțiune dificilă, deoarece agricultura, ca sector primar al economiei, nu-și comercializează decât în mică măsură produsele în stare brută, iar captarea avantajelor de competitivitate se poate face, de regulă, la nivelul produselor finite destinate pieței interne și mai ales internaționale. Produsele agricole devin, de regulă, materie primă pentru industriile din cadrul sectorului procesare. În același timp, datele privind costurile, prețurile și comerțul agricol la nivel regional sunt foarte sărace în țara noastră și de aceea pentru acest moment, pentru a evalua competitivitatea ne vom concentra asupra indicatorilor pentru evaluarea productivității muncii și a eficienței celorlalți factori de producție în profil regional și sectorial.

2.1. Indicatori pentru evaluarea rezultatelor regionale sectoriale

În acest grup, am inclus indicatorii următori:

- valoarea adăugată agricolă/persoană ocupată în agricultură;
- valoarea producției agricole/persoană ocupată în agricultură;
- nivelul producției regionale.

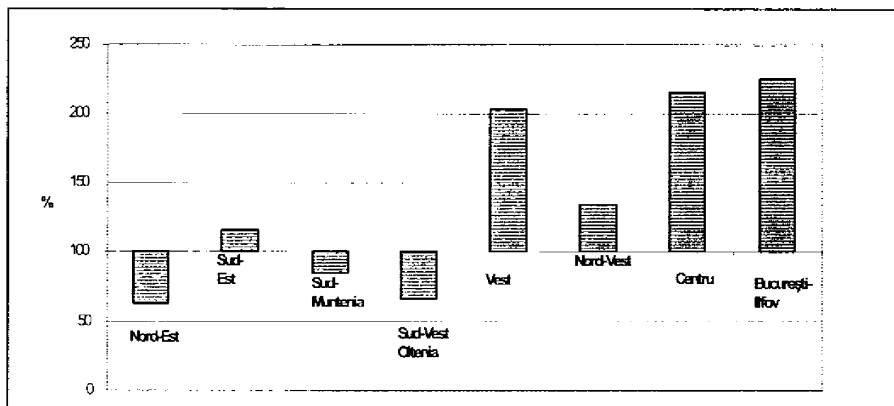
Pentru sublinierea diferențelor regionale, referitoare la amploarea acestor indicatori, am folosit indicii de disparitate.

Aceștia au fost calculați ca raport între valoarea indicatorului la nivel regional și valoarea medie a indicatorului la nivelul țării. Prezentăm în continuare câteva rezultate.

a) Valoarea adăugată brută creată în agricultură/persoană ocupată în agricultură prezintă variații semnificative de la o regiune la alta, din cadrul celor opt, în care este împărțită România. Performanțele cele mai bune ale acestui indicator le are Sectorul Agricol Ilfov, urmat de Regiunile Centru și Vest, valorile înregistrate de ele fiind duble față de media pe țară, (graficul nr. 1). Regiunile din sudul țării înregistrează valori sub media pe țară pentru acest indicator, deși dispun de resurse naturale deosebit de favorabile pentru practicarea agriculturii.

Graficul nr. 1

Indici de disparitate ai valorii adăugate brute agricole/persoană ocupată în anul 2003 (media pe țară=100)



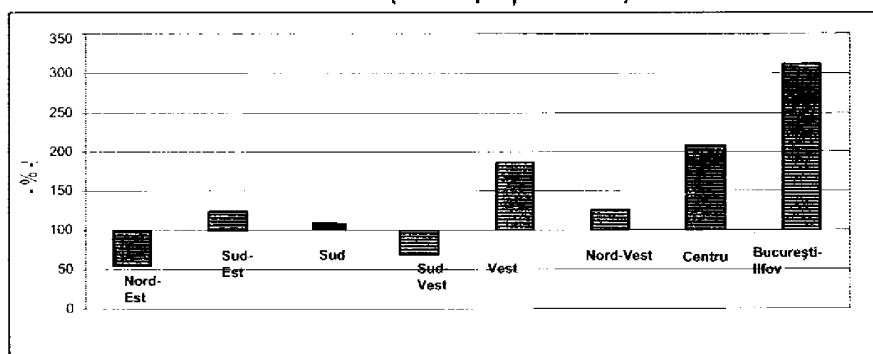
b) Valoarea producției agricole/persoană ocupată în agricultură Și în cazul acestui indicator, regiunile statistice cu cele mai bune performanțe sunt București-Ilfov, Centru, Vest, Nord-Vest și apoi Sud-Est. În aceste regiuni nivelul indicatorului depășește media pe țară. De asemenea, decalajul pozitiv pe care îl are Regiunea București-Ilfov este impresionant, nivelul indicatorului fiind aici de trei ori mai mare decât media pe țară (graficul nr. 2).

c) Nivelul producției regionale

Nivelul producției agricole (în expresie valorică) ne indica faptul că regiunea cu cel mai ridicat nivel al valorii producției agricole este Regiunea Sud, care furnizează 18% din valoarea totală a producției agricole la nivelul întregii țări. În același timp însă, ca eficiență a folosirii terenurilor agricole se remarcă din nou Regiunea București-Ilfov unde nivelul producției agricole la hectar depășește de două ori media pe țară.

Graficul nr. 2

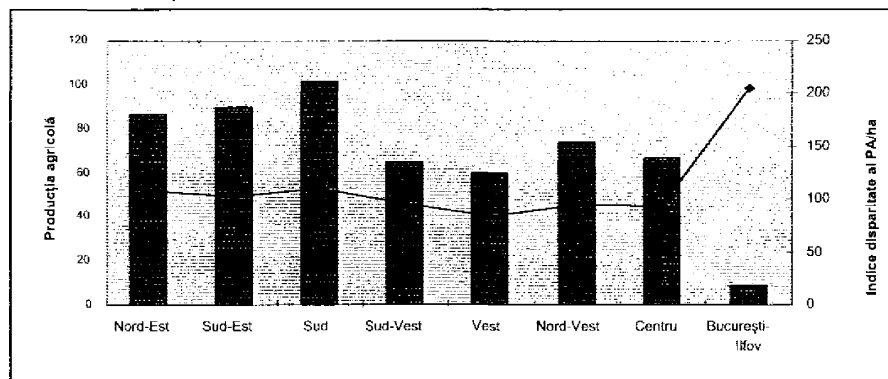
Indicii de disparitate ai producției agricole/pe persoană ocupată,
anul 2004 (media pe țară = 100)



Menționăm că în graficul nr. 3, producția agricolă (PA) pe regiuni este exprimată în zeci de milioane de RON.

Graficul nr. 3

Producția agricolă pe regiuni și indicele de disparitate al PA/ha



2.2. Indicatori determinanți ai productivității regionale

a) Structura producției agricole

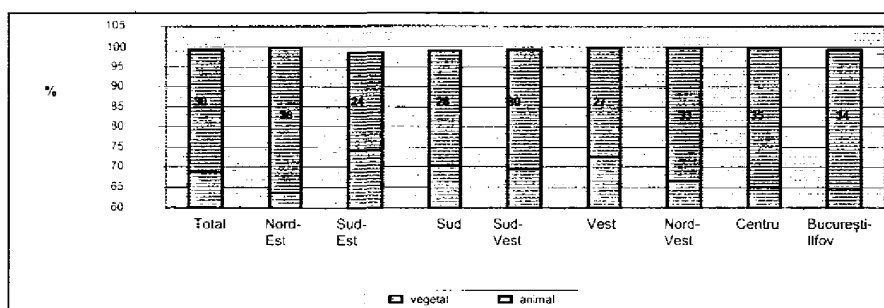
Intensificarea producției agricole, realizată prin creșterea valorii și a ponderii sectorului de producție animală, este considerată a fi una din căile de valorificare directă, în cadrul ramurii, a producției agricole vegetale și de amplificare a eficienței folosirii factorilor de producție specifici. Creșterea

cantitativă a sectorului de producția animală reprezintă o opțiune necesară în țara noastră pentru viitorii ani, deoarece prognozată creștere a veniturilor populației urbane va duce la creșterea consumurilor la produsele de origine animală și va amplifica dezechilibrele deja existente.

Regiunile în care ponderea producției animale este mai mare decât media pe țară sunt: Nord-Est, Centru, Nord-Vest și București-Ilfov (graficul nr. 4).

Graficul nr. 4

Structura producției agricole pe regiuni



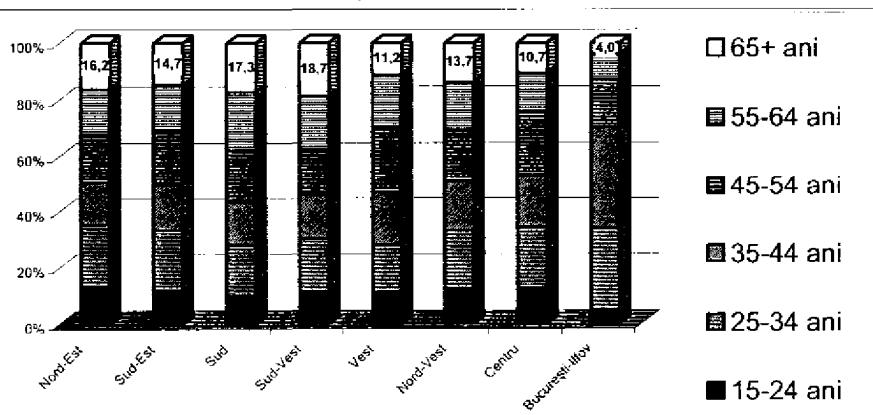
Amintim că ultimele trei regiuni dintre cele enumerate (respectiv Centru, Nord-Vest și București-Ilfov) au și un nivel ridicat al VAB/persoană ocupată în agricultură (vezi graficul nr. 1), deci se poate considera că dezvoltarea sectorului zootehnic poate constitui un factor de creștere al eficienței agriculturii dintr-o anumită regiune.

b) Structura pe grupe de vârste a populației ocupate în agricultură

Acest indicator reprezintă un determinant esențial al productivității forței de muncă agricole în profil regional. Observăm din graficul nr. 5 că regiunile în care ponderea populației de peste 65 de ani este cea mai mică (respectiv Regiunile București-Ilfov, Centru, Vest și Nord-Vest) au și cele mai bune performanțe de productivitate pe persoană ocupată în agricultură (graficul nr. 1). Cea mai ridicată pondere a persoanelor vârstnice în populația ocupată se observă în zona Sud. În schimb în zona București-Ilfov, care are cele mai ridicate productivități pe persoană ocupată (225% față de media națională) deține o pondere a persoanelor vârstnice ocupate în agricultură de numai 4%.

Graficul nr. 5

Structura populației ocupate pe regiuni

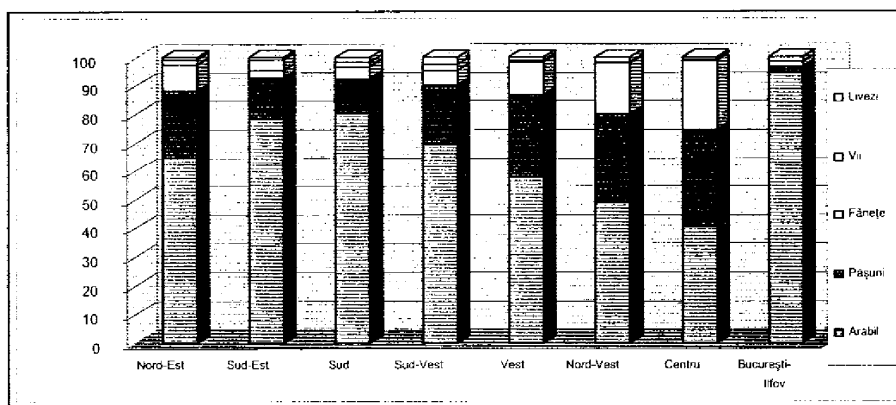


c) Fondul funciar

Structura fondului funciar nu oferă elemente concludente referitoare la influențarea de către acest element a indicatorilor de eficiență ai agriculturii în profil regional. Astfel, ponderea suprafeței arabile – în total agricol – este de 40% în zona Centru și 94% în zona București-Ilfov, pe când diferența privind productivitatea pe persoană ocupată, între aceste zone, este de numai 10% (graficul nr. 6).

Graficul nr. 6

Structura fondului funciar pe regiuni de dezvoltare



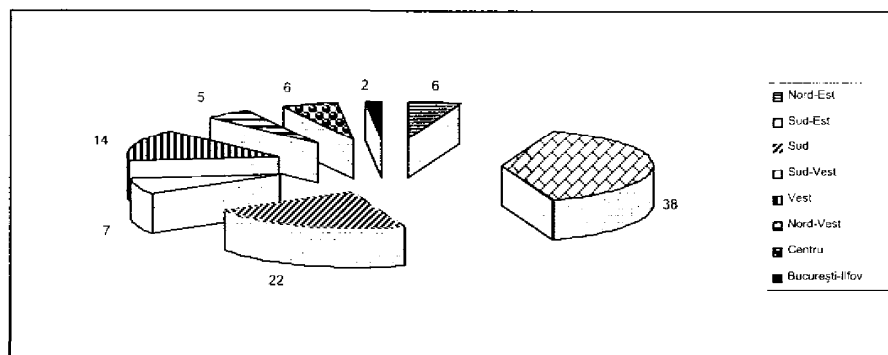
Diversitatea structurilor de folosință a terenurilor oferă potențialități pentru dezvoltarea sectorului zootehnic, al producției de fructe și al sectorului vie-vin. În același timp, o pondere ridicată a suprafețelor arabile oferă cadrul natural pentru apariția marilor ferme specializate în producția cerealică, a plantelor oleaginoase etc. Însă acestea reprezintă, cum am spus, numai elemente potențiale (cadrul natural), transformarea lor în rezultate economice performante depinzând de o mulțime de alți factori (managementul local, investiții, piețe de desfacere etc.).

d) Structura fermelor

Structura agrară din țara noastră a devenit destul de polarizată, iar acest iucru se observă mai ales la nivel regional. Astfel, dintre fermele individuale cu peste 100 de hectare – care funcționează în țara noastră – 60% sunt localizate în zonele Sud și Sud-Est (graficul nr. 7), iar dintre societățile cu personalitate juridică 42% sunt localizate în aceleași zone (graficul nr. 8).

Graficul nr. 7

Repartizarea pe regiuni a exploatațiilor individuale de peste 100 ha



Suprafețele ocupate de fermele peste 100 de hectare reprezintă 54% în zona Sud, 60% în zona Sud-Est și 74% în zona București-Ilfov¹. În același timp, principalul indicator de competitivitate regională (VAB/persoană ocupată) înregistrează valori modeste mai ales în zonele Sud și Sud-Est, comparativ cu Regiunile Vest, Nord-Vest și Centru.

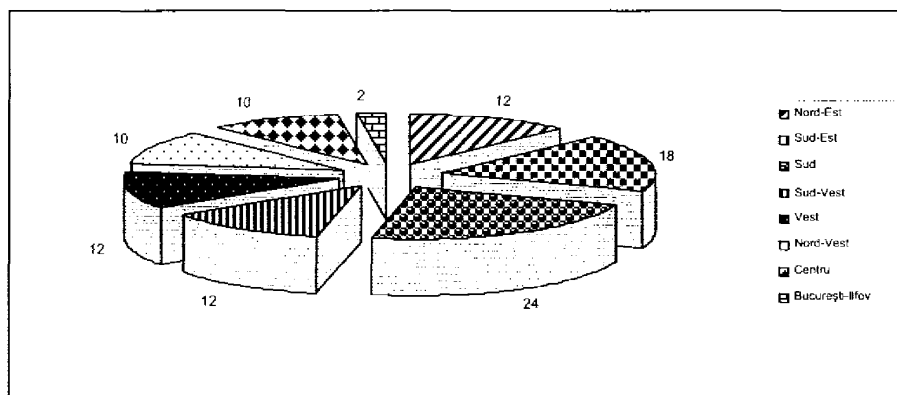
Această observație ne duce spre ideea că agricultura intensivă, practică în ferme mari, nu asigură venituri ridicate populației ocupate în agricultură, sub

¹ Credem că situația din Regiunea București-Ilfov nu este foarte concludentă, deoarece aici pot exista multe suprafețe ale diferitelor instituții ale administrației publice centrale și locale, armată, biserică, Ministerul de Interne, care pot deține suprafețe relativ mari, dar care nu au destinație agricolă.

forma veniturilor primare și nu contribuie la creșterea unui nivel de trai al populației rurale din regiunile respective, prin procesul de redistribuire al veniturilor. Polarizarea proprietății funciare duce la polarizarea veniturilor, iar beneficiarii activităților productive din fermele mari sunt în număr restrâns: proprietarii (sau acționarii), staff-ul managerial și un număr redus de salariați. Nu negăm importanța economică a acestor ferme, care încearcă și chiar reușesc să transforme agricultura într-o afacere profitabilă. Ideea este că rezultatele economice ale acestor ferme agricole de dimensiuni mari, dintre care unele sunt foarte profitabile, nu concură la creșterea nivelului de trai al populației ocupate în agricultură din regiunile respective și ca atare nu implică creșterea competitivității regionale a agriculturii.

Graficul nr. 8

**Repartizarea pe regiuni a societăților cu personalitate juridică
cu suprafața de peste 100 ha**



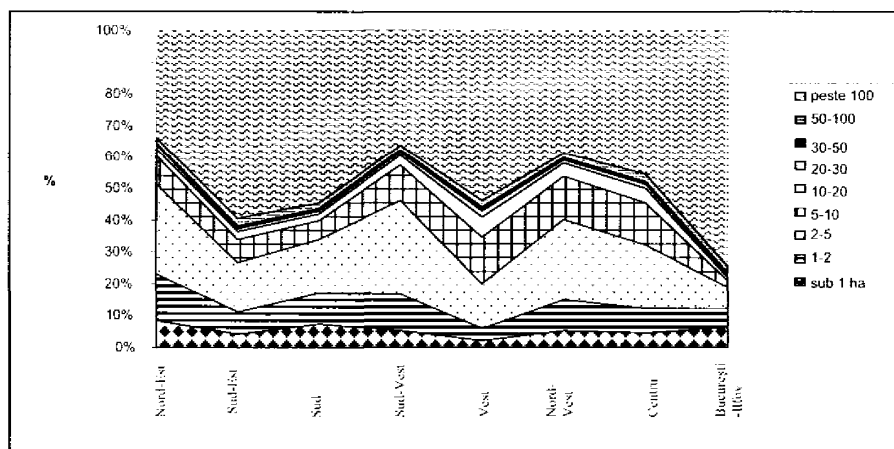
În acest context, putem afirma că determinanți importanți ai competitivității regionale agricole pot fi considerați: localizarea geografică, cultura muncii și spiritul antreprenorial, sesizat de altfel și de diferite studii de teren în zona Transilvaniei și a Banatului.

O altă observație importantă, pe care o facem, se referă la ponderea extrem de scăzută a fermelor de dimensiune medie în suprafața agricolă cultivată. Aceste ferme medii (între 10 ha și 100 ha), care reprezintă în opinia a numeroși specialiști sectorul pe care ar trebui să se bazeze relansarea agriculturii românești, ocupă, pe total țară, numai 7% din suprafața agricolă cultivată, variațiile regionale indicând valori și mai scăzute în zonele Sud, Sud-

Est, Sud-Vest și ceva mai ridicate în zonele Vest, Nord-Vest și Centru (graficul nr. 9).

Graficul nr. 9

**Structura terenului agricol utilizat pe tipuri de ferme
și regiuni de dezvoltare**



e) Structura pe culturi a suprafeței cultivate

Structura pe culturi a suprafețelor cultivate poate oferi semnale asupra modului în care alocarea resurselor (în cazul nostru terenurile agricole) influențează eficacitatea economică regională.

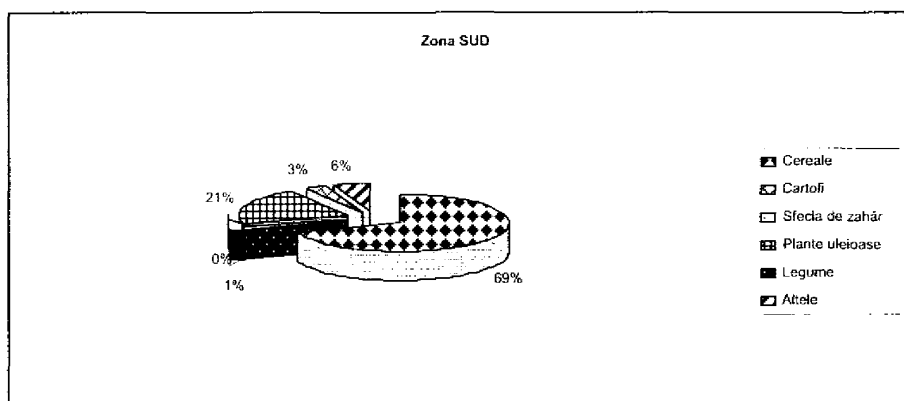
O caracteristică a fermelor din țara noastră se referă a diferențierea orientării productive în funcție de suprafața agricolă exploatată în primul rând și apoi în funcție de zona geografică. În acest sens, studiile incipiente, efectuate asupra rezultatelor economice ale fermelor¹, indică specializarea producției în cadrul fermelor mari (de peste 100 ha), mai ales în sectorul producției vegetale (cereale și plante uleioase – în special) și o diversificare accentuată în eșalonul fermelor mici și chiar medii, care reflectă funcția lor de asigurare a subzistenței familiei țărănești.

Această observație este confirmată de rezultatele regionale privind structura suprafețelor pe regiuni. Astfel, în regiunile în care majoritatea suprafețelor cultivate sunt exploatate de ferme de peste 100 ha (ne referim aici în special la zonele Sud-Est și Sud), ponderea terenurilor ocupate de cereale și plantele uleioase depășește 90% (graficul nr. 10).

¹ *Structure of agricultural holdings – România 2002*, ISSN 1563-1340, European Communities, 2005.

Graficul nr. 10

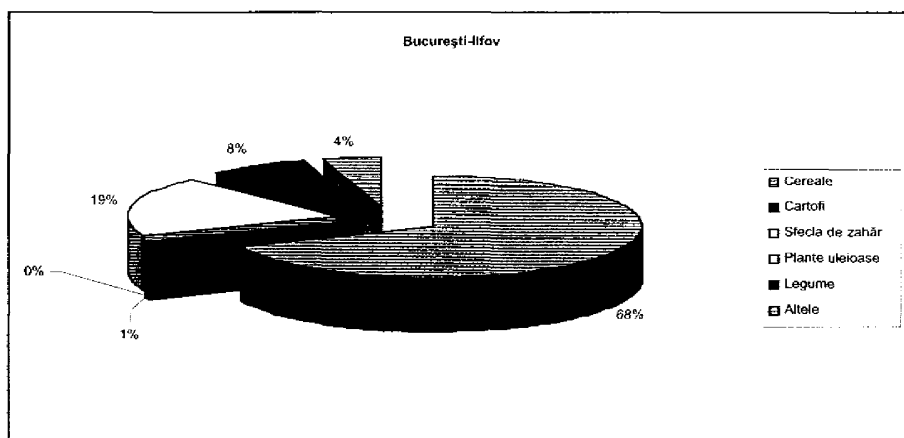
Structura suprafeței cultivate în zona Sud



În același timp, regiunile care au înregistrat rezultate mai bune din punct de vedere al eficacității economice (ne referim aici la zonele: Centru, Nord-Vest, București-Ilfov), pe lângă ponderea destul de ridicată a cerealelor (ne referim aici atât la cereale păioase cât și la porumb), observăm o diversificare mai accentuată a mix-ului de culturi, în sensul creșterii ponderii suprafețelor ocupate de legume, cartofi, sfeclă de zahăr (graficele nr. 11 și nr. 12).

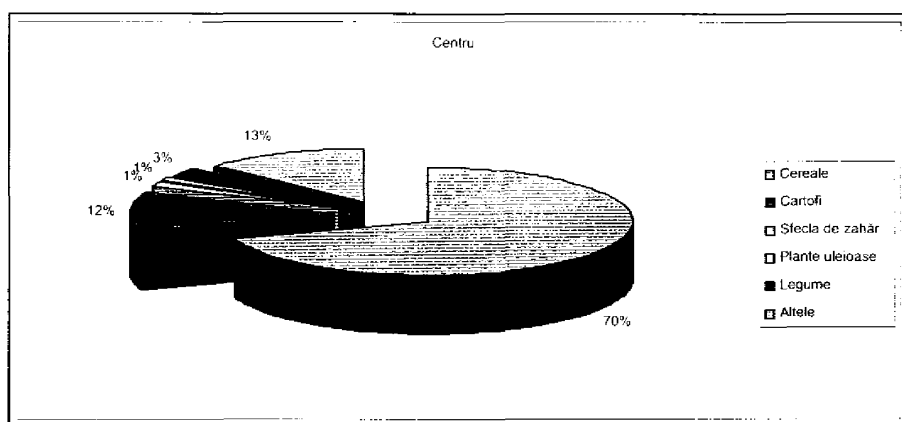
Graficul nr. 11

Structura suprafeței cultivate în zona București-Ilfov



Graficul nr. 12

Structura suprafeței cultivate în zona Centru



Producerea și comercializarea legumelor constituie una din activitățile cele mai profitabile, cu condiția ca producătorii să aibă în apropiere o piață suficient de mare. În sensul acesta, ponderea în suprafața cultivată a legumelor este de: 7,8% în București-Ilfov, 5% în Nord-Vest și de 5,1% în Nord-Est. Zonele Centru și Nord-Vest sunt specializate în cultura cartofului, cultură care deține 12%, respectiv 7% din suprafețele cultivate.

Concluzii

a) Înțelesul noțiunii de competitivitate este determinat, în mare măsură, de nivelul la care facem referire.

- La nivel microeconomic, prin competitivitate se înțelege capacitatea unei firme de a concura pe piață, de a face profit și în ultima instanță de a-și extinde cota de piață.
- La nivel macroeconomic înțelesul care se dă noțiunii de competitivitate este acela de productivitate sau – cu alte cuvinte – abilitatea economiei unei țări de a se orienta către activitățile cu mare productivitate, care pot asigura venituri ridicate cetățenilor.

b) Competitivitatea la nivel regional este o noțiune relativ hibridă, căreia i se atribuie sensuri multiple ce derivă din poziția tranzitorie a nivelului regional între cel macroeconomic și cel microeconomic. În linii mari prin, competitivitate regională se înțelege abilitatea regiunilor de a produce mărfuri destinate exportului în alte regiuni sau în alte țări, cu scopul de a susține creșterea veniturilor și de a asigura locuri de muncă bine plătite pentru întreaga populație rezidentă.

c) Factorii competitivității, inclusiv ai celei la nivel regional, i-au preocupat pe reprezentanții principalelor teorii economice, fiind identificată o diversitate de astfel de factori. Punctul de vedere acceptat este acela care stabilește că competitivitatea regională își are originea într-o combinație de factori de natură geografică, economică, socială, în care sunt implicate nivelele locale, regionale naționale și internaționale. În același timp, nu există o formulă predefinită în dozajul acestor factori care să asigure competitivitatea regională.

d) Indicatorii folosiți pentru evaluarea competitivității regionale se grupează în: indicatori privind productivitatea regională, indicatori privind producția regională și indicatorii determinanți ai productivității regionale.

e) Indicatorul privind productivitatea agriculturii în profil regional (VAB/persoană ocupată în agricultură) indică faptul că regiunile cel mai bine situate, după acest criteriu, sunt cele din: Centru, Vest, Nord-Vest și Ilfov. Regiunile din zonele: Sud și Sud-Est cunosc rezultate mai modeste, deși posedă condiții naturale și o structură agrară considerate favorabile marii producții agricole.

f) Factorii determinanți ai acestor rezultate par a fi: structura mai echilibrată a producției agricole, prin creșterea ponderii producției animale, vârsta populației ocupate în agricultură, diversificarea plantelor cultivate în arabil. În acest sens, nivelul ridicat al productivității, înregistrat în zona București-Ilfov, se datorează în mare măsură ponderii mari a suprafețelor ocupate de legume, dar și existenței unei piețe de desfacere pentru cea 2 milioane de locuitori, aflată în proximitate.

g) În același timp, agricultura practică în ferme mari nu asigură venituri ridicate pentru populația ocupată în agricultură din regiunile unde acestea sunt majoritare (Sud, Sud-Est). Probabil ca aceste ferme sunt competitive la nivel microeconomic, dar acesta nu generează competitivitate și la nivel regional, în sensul pe care îl are această noțiune.

Bibliografie

- Ertur, C.; Koch, W., *Regional disparities in the European Union and the Enlargement Process: An exploratory spatial data analysis 1995-2000*. Universite de Bourgogne, France, 2001.
- Toderoiu, Filon, *Economia agroalimentară în România – regionalitatea înzestrării cu resurse și a productivității factoriale*, 2002, realizată în cadrul ÎEA.
- Vincze, Măria, *Dezvoltarea regională și rurală – idei și practici*. Editura Presa Universitară Clujeană, 2000.
- *** *A Study on the factors of regional Competitiveness*, Cambridge Econometrics, University of Cambridge, Ecorys-NEI, UK, 2004.
- *** *A study of the macroeconomic impact of the reform of EU cohesion policy*, The Economic and Social Research institute, Dublin, Irlanda, 2004.

- *** *Enlargement and Cohesion* – Background study for the 2 Cohesion Report, EC, DG – Regional policies, 2001.
- *** *Prospects for Agricultural Markets and income 2005-2012*, EC, DG for Agriculture, 2005.
- *** *Statistica teritorială: repere economice și sociale regionale*, Institutul Național de Statistică, București, 2006.
- *** *Conturi naționale regionale, 1998-2000*, Institutul Național de Statistică, București, 2006.
- *** *Regions: Statistical yearbook 2006*, European Commission, Eurostat, General and regional statistics, Luxembourg, 2006.



**INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE**

PROBLEME ECONOMICE NR. 274-275/2007



**CENTRUL DE INFORMARE
ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREȘTI**

ACADEMIA ROMANĂ
INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE
INSTITUTUL DE ECONOMIE MONDIALĂ

**PROCESUL DE RELOCALIZARE
A SERVICIILOR ÎN CONTEXTUL
ECONOMIEI ROMÂNEȘTI:
PARTICULARITĂȚI, POTENȚIAL
ȘI PERSPECTIVE**

dr. Agnes GHIBUȚIU

Centrul de Informare și Documentare Economică
București, 2007

CUPRINS

INTRODUCERE	305
1. PROCESUL DE RELOCALIZARE A SERVICIILOR: FAȚETĂ A GLOBALIZĂRII ECONOMIEI MONDIALE	307
1.1. Definirea procesului de relocalizare a serviciilor.....	307
1.2. Forțele motrice și anvergura procesului de relocalizare a serviciilor	308
1.3. Relocalizarea serviciilor: fenomen multidimensional	310
1.4. Impactul economic al procesului de relocalizare a serviciilor	313
1.5. Cadrul metodologic pentru analiza procesului de relocalizare din perspectiva economiei românești	314
2. INTENSIFICAREA PROCESULUI DE RELOCALIZARE ÎN ECONOMIA ROMÂNEASCĂ: EVIDENȚE FURNIZATE DE DATELE DE COMERȚ	317
2.1. Tendințele recente în comerțul cu servicii al României și relevanța lor pentru procesul de relocalizare	317
2.2. Cauzele creșterii dinamice a exporturilor de servicii: intensificarea proceselor de relocalizare	321
2.3. Servicii “relocalizabile” versus servicii “relocalizate”	324
3. ISD ȘI RELOCALIZAREA SERVICIILOR ÎN CONTEXTUL ECONOMIEI ROMÂNEȘTI	327
3.1. Datele statistice oficiale: indicii ale relocalizării serviciilor.....	328
3.2. Ce relevă sursele alternative (neoficiale) de informații?	330
4. EVALUAREA POTENȚIALULUI ROMÂNIEI CA ȚARĂ DE DESTINAȚIE PENTRU SERVICII RELOCALIZATE ÎN PLAN EUROPEAN ȘI GLOBAL	334
4.1. Sectorul românesc de software și servicii informatice	334
4.2. Complexul de factori care determină potențialul României ca destinație pentru servicii relocalizate.....	336
4.3. Provocările cu care se confruntă România prin prisma procesului de relocalizare	341
5. CONCLUZII ȘI SUGESTII ÎN TERMENI DE POLITICI ECONOMICE.....	345
Concluzii.....	345
Bibliografie	349

INTRODUCERE

Constituie o realitate că, în ultima perioadă de timp, România a atras într-o măsură crescândă atenția pe plan internațional din cauza potențialului său ca țară de destinație pentru serviciile relocalizate în plan european și global. În special contingentul său de forță de muncă calificată și sectorul său dinamic de software și servicii informatice sunt considerate a face din România un jucător important pe piața serviciilor relocalizate. Mai mult, unii analiști vorbesc chiar de perspectiva României de a deveni "India Europei". Desigur, orice încercare de raportare a României – sau a oricărei alte țări din Europa Centrală și de Est – la modelul indian este exagerată. O asemenea comparație nu este sustenabilă din foarte multe motive, inclusiv datorită faptului că aceste țări joacă un rol relativ modest pe piața globală a serviciilor relocalizate. Astfel, România a deținut – împreună cu Republica Cehă, Ungaria, Polonia, Rusia și Ucraina – doar o fracțiune de 0,9 miliarde USD din această piață estimată la o valoare de 30 miliarde USD în 2003, în timp ce Indiei i-a revenit în același an un segment de piață în valoare de 12,2 miliarde USD (McKinsey&Company, 2006).

Totuși, se ridică în mod justificat întrebarea: ce s-a întâmplat în ultimii ani în România astfel încât să dea naștere unor asemenea mari așteptări?

Investigarea faptelor care se află în spatele acestor așteptări este cu atât mai justificată cu cât, până de curând, România nu a figurat printre destinațiile cele mai atractive pentru serviciile relocalizate în plan global. Mai mult, implicarea sa în proiecte investiționale globale asociate cu relocalizarea serviciilor a fost mai curând modestă în raport cu celelalte noi state membre ale UE.

Pe de altă parte, o asemenea investigație este oportună și datorită faptului că, în ultimii ani, fenomenul relocalizării serviciilor s-a numărat printre cele mai controversate subiecte în contextul relațiilor economice internaționale și continuă să domine dezbaterile pe plan internațional în jurul competitivității. Or, acest lucru nu este de mirare, dacă avem în vedere că acest fenomen, ca expresie a globalizării activităților economice, ridică provocări majore pentru poziționarea, în termeni de competitivitate, a firmelor, sectoarelor economice, a statelor naționale și a regiunilor geografice.

Lucrarea de față își propune să găsească răspunsul la întrebarea de mai sus, pornind de la analiza procesului de relocalizare a serviciilor din perspectiva economiei românești. Scopul său este acela de a construi o imagine de ansamblu asupra dinamicii, dimensiunii și impactului acestui proces în România, pe baza datelor statistice disponibile, precum și a evidențelor provenind dintr-o mare varietate de surse neoficiale.

Lucrarea este structurată în jurul a 5 capitole. Capitolul 1 schițează cadrul general al analizei, oferind o privire de ansamblu asupra procesului de relocalizare a serviciilor în plan global. Capitolul 2 evidențiază o serie de trăsături

ale comerțului cu servicii al României, care sunt relevante pentru susținerea ipotezei că procesul de relocalizare a serviciilor s-a intensificat în ultimii ani. Capitolul 3 utilizează date oficiale privind ISD pentru a întări tendințele observate în domeniul comerțului cu servicii al României, aducând argumente adiționale în favoarea ipotezei de lucru a studiului. Capitolul 4 investighează potențialul României ca țară gazdă pentru servicii relocalizate în plan european și global, punând în lumină punctele sale tari, dar și cele vulnerabile. Capitolul 5 formulează concluziile desprinse în urma demersul analitic din capitolele precedente și avansează, totodată, unele sugestii în termeni de politici economice.

1. PROCESUL DE RELOCALIZARE A SERVICIILOR: FAȚETĂ A GLOBALIZĂRII ECONOMIEI MONDIALE

1.1. Definirea procesului de relocalizare a serviciilor

Fenomenul relocalizării serviciilor constituie o fațetă a globalizării economiei mondiale. Potrivit observației pertinente a unui eminent analist al acestui fenomen, “există puține subiecte în relațiile economice internaționale care să se fi impus în topul agendelor politice în anii recentți cu atâta repeziciune precum relocalizarea serviciilor, și care să fie, totodată, atât de puțin înțelese și cuantificate”.¹

Într-adevăr, în pofida locului prioritar pe care figurează în cadrul agendelor politice, ca și în mass-media din numeroase țări din întreaga lume, cunoștințele despre problematica complexă a relocalizării serviciilor sunt precare. Cercetările în domeniu continuă să fie împiedicate nu numai de inexistența unor date oficiale și, respectiv, instrumente statistice adecvate pentru cuantificarea dimensiunii reale și a impactului acestui fenomen, ci de însăși absența unui consens internațional cu privire la definirea acestuia. Lipsa de progrese pe plan internațional în ceea ce privește armonizarea definițiilor, a sistemelor statistice de clasificare și a sistemului însuși de colectare a datelor statistice, restricționează sever posibilitatea comparării diferitelor studii efectuate pe plan internațional cu privire la dimensiunea și efectele fenomenului, afectând, pe cale de consecință, procesul de formulare a unor recomandări consistente în termeni de politici economice (van Welsun și Reif, 2006).

Totuși, numărul crescând de contribuții teoretice și empirice din ultimii ani a fost de natură să proiecteze mai multă lumină asupra fenomenului relocalizării serviciilor, contribuind la o mai bună înțelegere a naturii sale multidimensionale, a forțelor motrice care îl propulsează, ca și a implicațiilor sale. În același timp, rezultatele acestor cercetări au meritul de a fi canalizat dezbaterile inițiale deosebit de înfierbântate pe piste cu o încărcătură emoțională mai ponderată, plasând, implicit, speranțele și temerile asociate cu acest fenomen într-o perspectivă mai echilibrată.

În absența unei definiții universal acceptate atât în literatura economică internațională, cât și în cadrul dezbaterilor publice, fenomenul a fost descris ca reamplasarea activităților/funcțiilor de servicii către destinații cu costuri mai reduse, situate în afara granițelor naționale. Prin asumarea perspectivei țărilor de origine (generatoare a fenomenului), o asemenea descriere a contribuit la prezentarea relocalizării serviciilor ca un proces *unidirecțional*, desfășurat de regulă dinspre țările dezvoltate înspre țările cu costuri salariale scăzute, mai ales

¹ Citat din Kirkegaard (2007, p.2).

din Asia și Europa de Est. Implicit, această descriere a indus percepția că țările de origine – în majoritate țări dezvoltate – ar fi puternic afectate de acest proces, în special din cauza pierderii locurilor de muncă de înaltă calificare și, respectiv, a migrării acestora spre țările în curs de dezvoltare și în tranziție.

În literatura economică internațională se manifestă o adevărată inflație de termeni utilizați în mod curent pentru descrierea procesului de relocalizare a serviciilor.¹ Dar, la o cercetare mai atentă, se poate observa că multiplele variante/combinatii pot fi reduse, de fapt, la două concepte de bază, și anume, “externalizare” (*outsourcing*) și “relocalizare” (*offshoring*), care necesită însă o delimitare foarte precisă. Deciziile de “externalizare” (*outsourcing*) la nivel de firmă reprezintă opțiuni vizând *modul* de desfășurare a activităților (în mod internalizat/externalizat), în timp ce deciziile de “relocalizare” (*offshoring*) constituie opțiuni vizând *localizarea* (destinația) activităților (Markusen, 2005). În lucrarea de față am optat pentru termenul generic de “relocalizare” întrucât corespondentul său în limba engleză (*offshoring*) s-a impus în literatura economică internațională ca cel mai popular termen pentru conceptualizarea procesului de relocalizare. Totodată, precizăm că înțelegem prin “relocalizare” decizia unei firme de a procura un serviciu de la un furnizor specializat situat în afara granițelor naționale, în timp ce prin “externalizare” înțelegem decizia unei firme de a procura un serviciu de la un furnizor specializat situat în interiorul granițelor naționale. Altfel spus, ceea ce distinge “relocalizarea” de “externalizare” este traversarea granițelor naționale. Iar într-o asemenea abordare – similară celei adoptate de OMC –, relocalizarea poate fi considerată drept o subcategorie a externalizării (WTO, 2005).

1.2. Forțele motrice și anvergura procesului de relocalizare a serviciilor

Forțe motrice. Ca fațetă a procesului de globalizare a economiei mondiale, fenomenul relocalizării serviciilor este alimentat de un complex de factori de natură tehnologică, economică, instituțională și organizațională. În cadrul acestui complex de factori, un rol important revine noilor tehnologii din domeniul informației și comunicațiilor (TIC) și eforturilor de liberalizare a fluxurilor comerciale și investiționale în sfera serviciilor, în plan autonom, regional și multilateral.

Mai precis, datorită digitalizării și standardizării înlesnite de noile TIC, multe categorii de servicii au devenit comercializabile și se pot constitui, prin

¹ În literatura economică anglo-saxonă, lista celor mai uzitați termeni pentru conceptualizarea fenomenului de relocalizare a serviciilor include: *offshoring*, *outsourcing*, *offshore outsourcing*, *international outsourcing*, *cross-border outsourcing*, *insourcing*, *inshoring*, *nearshoring*, *externalisation*, *relocation*, *international sourcing*, *production fragmentation*, *production relocation*, *global sourcing*, *global supply chain management* ș.a. Trăsăturile intrinseci ale limbii engleze permit o mare varietate de combinații realizate doar cu ajutorul prefixelor atașate la rădăcina a două cuvinte – “source” și “shore” –, posibilitate de care nu dispune limba română.

urmare, în obiect al comerțului internațional. Cu alte cuvinte, producția și distribuția lor se pot desfășura oriunde și oricând, fără a fi dependente de proximitatea fizică dintre furnizor și consumator. Aceste servicii pot fi produse într-un loc și consumate (sau utilizate ca inputuri în producție) într-un alt loc, fie simultan (de exemplu, informațiile furnizate prin centrele de contact), fie în intervale diferite de timp (de exemplu, intrările de date, dezvoltarea de software).

Pentru numeroase firme, din toate sectoarele economice, aceasta înseamnă că furnizarea diferitelor categorii de servicii înlesnite prin noile TIC poate fi “externalizată” și, respectiv, “relocalizată”, adică poate fi încredințată unor companii specializate din interiorul granițelor naționale și, respectiv, din străinătate. Iar dacă furnizarea unui serviciu poate fi externalizată, atunci ea poate fi în general și relocalizată, adică cedată unor companii situate în afara granițelor naționale (Kirkegaard, 2005). Mai mult decât atât, prin fragmentarea producției de servicii în diferite amplasamente din afara granițelor țării de origine a companiilor – în conformitate cu avantajele comparative ale acestor amplasamente –, acestea își pot reduce costurile și pot dobândi economii de scară, prin consolidarea și standardizarea activităților economice la scară globală. Rezultatul este sporirea competitivității lor.

Iar dacă evoluțiile în domeniul noilor TIC au făcut relocalizarea serviciilor *posibilă sub aspect tehnic*, accesul liber la o forță de muncă calificată, abundentă și disponibilă la costuri salariale reduse în numeroase țări în curs de dezvoltare și în tranziție a făcut ca relocalizarea să devină *profitabilă* (Ghibuțiu *et al.*, 2007).

În esență, relocalizarea activităților economice de către companii *nu este un fenomen întru totul nou*. Firmele din industria prelucrătoare au recurs la achiziționarea de componente din alte țări cu multe decenii în urmă, iar externalizarea activităților economice în interiorul unei țări există într-o formă sau alta de secole (UNCTAD, 2004; Kirkegaard, 2005). Nou este mai curând actualul context global caracterizat printr-o concurență acerbă, și, pe cale de consecință, noi sunt forțele care propulsează procesul de relocalizare, formele pe care le îmbracă și sfera sa de impact. Dacă în anii '80 a fost asociat mai ales cu reamplasarea serviciilor informatice (îndeosebi software) dinspre SUA către India, începând cu anii '2000 acest proces s-a accelerat vizibil și s-a extins dinspre serviciile informatice și asupra altor activități de servicii, precum: serviciile profesionale (de exemplu, serviciile de contabilitate, proiectare, cercetare-dezvoltare), serviciile financiare, serviciile medicale, serviciile de educație și de pregătire profesională, serviciile audiovizuale și culturale.

Dinamică și dimensiune. Întrucât nu există o definiție unanim acceptată privind fenomenul relocalizării serviciilor și nici date oficiale nemijlocite și valide în baza cărora să poată fi cuantificat acest fenomen, majoritatea informațiilor privind dinamica și dimensiunea sa provin din surse private și statistici neoficiale, mai ales din anchetele și studiile de piață efectuate de firmele de consultanță internaționale. În timp ce sunt utile pentru captarea unor aspecte ale relocalizării la nivel microeconomic, rezultatele acestor anchete/studii variază semnificativ în

funcție de sursă, de metodologiile utilizate, precum și de obiectivele urmărite, motiv pentru care nu pot fi integrate într-o imagine de ansamblu, care să poată fi raportată la întreaga economie națională sau la economia globală. Prin urmare, toate estimările privind dimensiunea activităților de servicii relocalizate în plan global trebuie privite cu multă precauție.

Cu titlu de exemplu, arătăm că, potrivit celui mai recent studiu al firmei de consultanță internațională McKinsey&Company (2006), piața globală a serviciilor relocalizate a fost estimată la circa 30 miliarde USD în anul 2003, această valoare incluzând toate formele de relocalizare și toate categoriile de servicii relocalizabile. Deși estimările curente privind dimensiunea reală a activităților de relocalizare a serviciilor sunt contradictorii, analiștii sunt unanimi în a aprecia că fenomenul se află abia într-o fază incipientă și că se va extinde notabil în viitor. Se estimează că ritmurile sale anuale de creștere vor depăși 30% în următorii ani. Mai mult, fenomenul este așteptat să se accelereze pe măsură ce beneficiile sale vor deveni tot mai evidente, iar tehnologiile care îl susțin se vor îmbunătăți, și un număr crescând de companii și țări vor urma exemplul primilor sosiți pe piață (UNCTAD, 2004).

1.3. Relocalizarea serviciilor: fenomen multidimensional

În abordarea fenomenului relocalizării serviciilor trebuie să ținem cont de natura sa multidimensională și, ca atare, este important să facem distincția între aspectele sale micro, macro și mondoeconomice.

Astfel, dintr-o perspectivă microeconomică, procesul de relocalizare a serviciilor se impune ca un model de afaceri atractiv, la care companiile recurg tot mai frecvent ca reacție de răspuns la globalizarea crescândă a economiei mondiale și la intensificarea concurenței. Întrucât serviciilor le revine o pondere crescândă în costurile totale de producție, companiile sunt obligate să găsească soluții pentru minimizarea costului aprovizionării cu o serie de servicii de afaceri necesare proceselor de producție (OECD, 2004). Relocalizarea reprezintă o asemenea soluție, la nivel de firmă, de a face față presiunilor crescânde exercitate de costuri, dar și penuriei de competențe profesionale din domeniul TIC, care s-a manifestat mai ales începând din anii '90. Concentrându-se asupra activității lor de bază și optând pentru externalizarea altor activități/funcții, firmele pot să-și consolideze sau să-și sporească competitivitatea prin specializare, printr-o mai eficientă organizare, prin reducerea costurilor, prin realizarea economiilor de scară și prin distribuția riscurilor (OECD, 2004).

Abordată din perspectiva economiei mondiale, relocalizarea serviciilor reflectă o mutație în structura producției și a comerțului în sfera serviciilor, cu consecințe ample pentru diviziunea internațională a muncii. Privită din acest unghi, relocalizarea serviciilor reprezintă o evoluție relativ recentă în peisajul

global, și trebuie echivalată cu o nouă formă de globalizare. Ea poate fi considerată drept o nouă formă de comerț și de ISD.

Ca formă specifică a comerțului internațional, relocalizarea se identifică cu comerțul cu două categorii de servicii, care au devenit recent comercializabile sub impactul noilor TIC (și care sunt, deci, "relocalizabile"), și anume:

1. serviciile asociate cu TI (servicii legate de computere și serviciile informatice, inclusiv software);
2. serviciile de afaceri înlesnite prin TIC (precum serviciile profesionale, centrele de contact și centrele de suport). Aceste servicii mai sunt cunoscute și sub denumirea de BPO (*business process outsourcing*).¹

Tabloul sinoptic de mai jos prezintă tipurile de servicii cele mai uzuale din interiorul fiecăreia dintre categoriile de servicii care pot face obiectul externalizării și, respectiv, al relocalizării.

Ca formă a ISD, relocalizarea se identifică cu investițiile aflate în căutare de eficiență (sau integrate vertical), spre deosebire de ISD care sunt în căutare de piețe de desfacere (sau integrate orizontal). În primul caz, este vorba de filiale orientate către export, înființate de către CTN integrate pe verticală într-o țară gazdă, în scopul reducerii costurilor de producție sau al identificării/diversificării resurselor. În cel de-al doilea caz, este vorba de ISD orientate către piața locală efectuate de CTN integrate pe orizontală, în scopul pătrunderii pe piață, al creșterii ponderii cotei de piață, al diversificării vânzărilor și al minimizării riscurilor asociate cu concurența (Hunya și Sass, 2005).

Tabloul sinoptic al serviciilor relocalizabile

1. Servicii asociate cu TI (servicii legate de computere și servicii informatice)
Servicii de dezvoltare și implementare de software, servicii de prelucrare a datelor și asociate cu bazele de date, servicii de suport TI, dezvoltarea și întreținerea aplicațiilor, management de conținut, achiziții electronice și piețe virtuale B-B, securitatea întreprinderilor, integrarea sistemelor, servicii de web (pregătirea de conținut Internet etc.), găzduire de web și furnizori de servicii de aplicații etc.

¹ Serviciile BPO sunt servicii furnizate în bază contractuală, în scopul de a gestiona livrarea și operarea unor procese/funcții de afaceri (îndeobște intensive în TI). Aceste servicii furnizează inputuri intermediare pentru întregul lanț al procesului de producție (deopotrivă pentru bunuri și servicii). Serviciile BPO pot fi împărțite, la rândul lor, în: (1) *servicii de interacțiune cu clienții (centre de contact)*; și (2) *servicii de susținere a activității firmelor din rețeaua corporativă (centre de suport)*. Granițele dintre serviciile asociate cu TI și serviciile BPO sunt dificil de trasat, întrucât ele se suprapun sau se combină. În plus, mai există o a treia categorie de servicii care se pretează externalizării/relocalizării, care este alcătuită din *servicii profesionale* relativ mai independente (vezi tabloul sinoptic).

2. Servicii de afaceri înlesnite prin TIC (servicii de BPO)	
2.1. Servicii de interacțiune cu clienții (Centre de contact) ¹	Servicii de susținere a vânzărilor, servicii post-vânzare, gestionarea portofoliului de clienți, gestionarea reclamațiilor, rezervări de bilete pentru linii aeriene și locuri la hoteluri, servicii de consultanță pentru clienți, gestionarea creditelor și a facturilor, servicii de telemarketing, servicii de cercetare de marketing etc.
2.2. Servicii de susținere a activității firmelor din rețeaua corporativă (Centre de suport)	Intrări de date și gestionarea acestora, servicii de procesare de date și servicii asociate cu bazele de date, gestionarea evidențelor medicale, gestionarea plăților, procesarea datelor financiare, gestionarea resurselor umane, gestionarea statelor de plată, servicii de depozitare, de logistică, de inventariere a stocurilor, de management al lanțului de aprovizionare, gestionarea polițelor de asigurare etc.
3. Servicii profesionale și de afaceri relativ mai independente	
Gestionarea resurselor umane (angajări, state de plată etc.), servicii financiare și de contabilitate (servicii de audit, de administrare a impozitelor etc.), servicii de marketing, de proiectare și dezvoltare a produselor etc.	

Notă: ¹ centrele de contact furnizează servicii specializate în interacțiunea cu clienții sau cu potențialii clienți, prin intermediul diverselor canale de comunicație, precum telefon, fax sau Internet.

Sursă: adaptare după Mattoo și Wunsch (2004) și UNCTAD (2004).

Tocmai pentru că este asociată deopotrivă cu fluxurile de comerț și de ISD, relocalizarea se manifestă sub două forme, și anume:

1. “*externalizarea internațională*”, atunci când CTN/alte companii recurg la externalizarea în străinătate a anumitor activități de servicii ale corporației/companiei, cedând furnizarea acestora unor firme locale specializate, în bază contractuală (această formă de relocalizare dă naștere comerțului propriu-zis cu servicii); și
2. “*relocalizarea captivă*”, atunci când CTN își înființează filiale în străinătate în scopul de a prelua furnizarea anumitor tipuri de servicii necesare susținerii activității firmelor din rețeaua corporativă (această formă de relocalizare generează fluxuri de ISD, respectiv comerț intrafirmă).

1.4. Impactul economic al procesului de relocalizare a serviciilor

Procesul de relocalizare a serviciilor exercită efecte asupra producției, forței de muncă și comerțului, deopotrivă în țările de origine și în cele gazdă.

În timp ce la nivel microeconomic, câștigurile de pe urma procesului de relocalizare a activităților de servicii sunt de necontestat – și anume, creșterea competitivității firmelor ca urmare a reducerii costurilor, creșterii productivității și a calității serviciilor –, impactul său dintr-o perspectivă macroeconomică este mai puțin clarificat. Din această cauză, implicațiile procesului într-un sens economic mai larg, ca și beneficiile sale reale, continuă să fie un subiect controversat.

În special efectele potențial negative ale relocalizării serviciilor asupra pieței muncii din țările dezvoltate continuă să alimenteze temerile în rândul decidenților politici și al publicului larg din acest țări. Dar, numeroase investigații empirice recente privind impactul relocalizării serviciilor asupra pieței muncii în țările cu venituri ridicate converg spre concluzia că riscul reducerii dramatice a locurilor de muncă în aceste țări a fost mult exagerat de către rapoartele apărute în mass-media internațională (mai ales de cele publicate într-o fază mai timpurie, la începutul anilor '2000), ca și la nivelul percepțiilor opiniei publice. Rezultatele acestor investigații relevă că doar o fracțiune mică din totalul locurilor de muncă din sectorul de servicii al UE sau al SUA, de exemplu – estimată la circa 1-2% – se află în pericolul de a fi pierdută în perspectiva anului 2015.¹ De asemenea, numeroase studii elaborate în ultimii ani pe plan internațional, bazate pe noi informații statistice, au pus în evidență dimensiunea relativ modestă a procesului de relocalizare a serviciilor dintr-o perspectivă macroeconomică. Chiar dacă, în sine, ritmurile anuale de creștere a acestui fenomen – estimate la peste 30% – sunt spectaculoase, atunci când sunt raportate la totalul comerțului internațional (sau la totalul fluctuațiilor curente pe piețele naționale ale forței de muncă), cifrele avansate de diferitele surse private (firme de consultanță) sunt mai puțin impresionante (WTO, 2005).²

La ora actuală, în rândul economiștilor prevalează opinia că noua diviziune internațională a muncii în curs de cristalizare sub forma relocalizării serviciilor este, în principiu, un joc cu sumă pozitivă. Cu alte cuvinte, există un larg consens că de pe urma câștigurilor economice care rezultă din adâncirea specializării în baza avantajului comparativ beneficiază participanții situați la

¹ Vezi în acest sens: Amiti și Wei (2004), UNCTAD (2004), WTO (2005), van Welsun și Reif (2005; 2006), Hunya și Sass (2005), Kirkegaard (2005; 2007) ș.a.

² De exemplu, în perspectiva sporirii într-un ritm mediu anual de 30% a volumului valoric al exporturilor de servicii relocalizate până în 2008, aceste servicii ar urma să-și majoreze ponderea în totalul comerțului cu servicii de la 3% în prezent, la 10% în 2008 (McKinsey&Company, 2005).

ambele extreme ale procesului.¹ Țările gazdă, ca receptoare de servicii relocalizate, dobândesc noi locuri de muncă, competențe profesionale, influxuri de capital sub formă de ISD, acces la noi canale pentru transferul de tehnologie și, nu în ultimul rând, beneficiază de expansiunea fluxurilor comerciale. Țările de origine beneficiază de pe urma creșterii competitivității companiilor lor, a accesului sporit la servicii ieftine și de calitate și, nu în ultimul rând, de oportunitatea de a avansa pe scara competențelor profesionale și, respectiv, tehnologică.

În același timp, este larg recunoscut și faptul că schimbările rapide în planul specializării la nivel internațional pot da naștere la tensiuni (în special datorită dislocării forței de muncă) și pot implica costuri de ajustare care trebuie suportate de guverne, întreprinderi și indivizi. Dar, ca în cazul tuturor formelor de comerț – fie în sfera bunurilor, fie a serviciilor –, relocalizarea generează atât câștigători, cât și perdanți, aceștia din urmă putând fi regăsiți la nivelul indivizilor, firmelor și al țărilor. De aceea, problema-cheie pentru factorii de decizie politică din țările implicate constă în elaborarea unor politici economice adecvate și consistente pentru a asigura ca perdanții să fie compensați de către câștigători.

1.5. Cadrul metodologic pentru analiza procesului de relocalizare din perspectiva economiei românești

Pornind de la imaginea de ansamblu asupra procesului de relocalizare a serviciilor în plan global, schițată mai sus, se ridică întrebarea: cum se poziționează România în cadrul acestui proces și care sunt tendințele și particularitățile care dau conținut acestui proces în România, ca țară gazdă?

¹ Potrivit teoriei economice convenționale, țările participante la procesul de relocalizare ar urma să câștige, pe termen lung și pe ansamblu, de pe urma acestei noi forme de globalizare și a specializării crescânde pe care o induce, cu condiția ca economiile lor să dispună de capacitatea de a se ajusta și de a face față costurilor de ajustare implicate pe termen scurt. Chiar dacă inițial în economiile de origine ar putea fi pierdute unele locuri de muncă, schimbările structurale ulterioare ar urma să stimuleze creșterea economică și sporirea productivității, generând noi oportunități pentru ocuparea forței de muncă. În ultimă instanță, câștigurile în materie de eficiență și productivitate obținute prin intermediul relocalizării ar duce, pe ansamblu, la sporirea oportunităților de creștere economică și de ocupare a forței de muncă atât în economiile de origine, cât și în economiile gazdă. Pe de altă parte, unii economiști au exprimat îndoieli în legătură cu efectele benefice ale relocalizării serviciilor, mai ales din perspectiva țărilor dezvoltate. Scepticii argumentează că acest proces riscă să altereze modelul tradițional de specializare, în virtutea căruia aceste țări dețin în mod tradițional un avantaj comparativ în sfera bunurilor și serviciilor intensive în cunoaștere și în competențe profesionale. Or, constituie o realitate că, din cauza unei oferte abundente de forță de muncă calificată și relativ ieftină (a cărei producție poate fi comercializată acum în plan global cu ajutorul noilor TIC), companiile din țările dezvoltate au început să fie confruntate cu o concurență crescândă din partea țărilor în curs de dezvoltare și în tranziție tocmai în acele domenii unde avantajele competitive ale primelor păreau de nezdruccinat (van Welsun și Reif, 2005).

Dar, înainte de a trece la analiza propriu-zisă, este necesară precizarea cadrului metodologic pe care urmează să fie fundamentată această analiză.

La ora actuală, este larg recunoscut faptul că statisticile oficiale nu sunt adecvate pentru comensurarea dimensiunii procesului de relocalizare a serviciilor. Pe de o parte, aceste date nu au capacitatea de a ține pasul cu evoluțiile deosebit de dinamice asociate cu relocalizarea serviciilor care reprezintă un fenomen la nivel de firmă. Pe de altă parte, sistemul statistic însuși face ca orice încercare de evaluare a fenomenului să fie un demers foarte dificil. Deficiențele majore care caracterizează sistemele statistice curente rezidă, printre altele, în: absența unei definiții universal acceptate privind relocalizarea, în multitudinea formelor pe care le poate îmbrăca aceasta și în lipsa de concordanță între definițiile vehiculate în mod curent și conceptele și instrumentele statistice existente (inclusiv sistemele de clasificare privind activitățile economice și datele colectate în mod oficial).¹

În condițiile în care nu există date oficiale adecvate și, implicit, nici indicatori statistici pentru cuantificarea dimensiunii procesului de relocalizare, singura soluție disponibilă pentru cercetare este recurgerea la *măsurile indirecte*, cum ar fi datele de comerț, datele privind investițiile străine directe (ISD) sau datele vizând forța de muncă. Lucrarea de față își propune să evalueze dinamica și anvergura procesului de relocalizare a serviciilor în România prin adoptarea unei *abordări bazate pe trei piloni*.

- În primul rând, pornind de la datele provenind din statisticile balanței de plăți, precum și de la date oficiale derivate (“indicatori de aproximație”), vor fi identificate acele tendințe în curs de cristalizare în evoluția și structura comerțului cu servicii al României, care ar putea fi puse pe seama amplificării procesului de relocalizare a serviciilor.
- În al doilea rând, în baza datelor oficiale disponibile privind ISD – respectiv, statistici ale balanței de plăți, date provenind de la Registrul Național al Comerțului și de la Agenția Română pentru Investiții Străine – , vor fi identificate aspectele care prezintă relevanță pentru intensificarea relocalizării în România. Această investigație este menită a completa informațiile obținute în baza statisticilor de comerț, în condițiile în care relocalizarea serviciilor este estimată a avea loc în mod preponderent prin intermediul relocalizării captive (deci, prin intermediul ISD).
- În al treilea rând, rezultatele analizei obținute în baza statisticilor oficiale vor fi completate cu evidențe obținute din diferite surse private (neoficiale/semioficiale), care sunt utile pentru captarea acelor evoluții emergente pe care statisticile oficiale nu sunt încă în măsură să le reflecte,

¹ Deficiențele sistemelor statistice curente și dificultățile pe care le ridică pentru evaluarea cantitativă a activităților de relocalizare a serviciilor sunt larg abordate în literatura economică. Vezi, printre altele: OECD (2004); Amiti și Wei (2004); WTO (2005); van Welsum și Reif (2005, 2006); Kirkegaard (2005, 2007) etc.

sau pe care le raportează cu mare întârziere. Asemenea surse adiționale includ: diferite informații apărute în mass-media, anchete și studii întocmite de surse private, studii de piață și studii de caz elaborate de asociațiile profesionale, estimări ale experților și consultanților din domeniile de resort, inclusiv ale companiilor internaționale de consultanță. Chiar dacă informațiile furnizate de sursele private, neoficiale, prezintă un grad mai scăzut de credibilitate și au deseori un caracter contradictoriu, aceste informații însumate sunt de natură să contribuie la formarea unei imagini mai complete asupra dinamicii și dimensiunii procesului de relocalizare a serviciilor în România.

2. INTENSIFICAREA PROCESULUI DE RELOCALIZARE ÎN ECONOMIA ROMÂNEASCĂ: EVIDENȚE FURNIZATE DE DATELE DE COMERȚ

Analiza pornește de la ipoteza că o consecință tipică a unei decizii luate la nivelul unei companii din străinătate de a relocaliza activități/funcții de servicii în România este aceea a unei creșteri subsecvente a exporturilor românești de servicii, dat fiind faptul că România devine noul amplasament de unde compania respectivă își va procura serviciile în viitor.

Prin urmare, vom încerca să răspundem la următoarele întrebări: poate fi identificată o creștere a activităților de relocalizare în România în ultimii ani în baza datelor de comerț? În ce măsură susțin aceste date aserțiunea că România se impune tot mai mult ca o țară receptoare de servicii relocalizate?

Analiza evoluției comerțului cu servicii al României în perioada 1995-2007 în baza statisticilor balanței de plăți ne va ajuta să găsim răspunsurile la aceste întrebări. Aceasta ne va permite să punem în lumină acele tendințe de dată mai recentă pe care le presupunem a fi asociate cu intensificarea procesului de relocalizare a serviciilor pe teritoriul României și pe care le considerăm a fi relevante pentru potențialul țării noastre de a găzdui servicii relocalizate în plan european și global.

2.1. Tendințele recente în comerțul cu servicii al României și relevanța lor pentru procesul de relocalizare

România și-a început procesul de tranziție către economia de piață în condițiile în care sectorul său de servicii a fost cel mai înapoiat în rândul fostelor țări comuniste din regiune. În plus, datorită circumstanțelor specifice ale tranziției României către economia de piață, mutația structurală către o economie modernă în care să prevaleze activitățile de servicii a fost mult întârziată comparativ cu celelalte noi state membre ale UE (NSM).

Perspectiva aderării României la UE și adoptarea subsecventă a *acquisului comunitar*, ca și integrarea treptată în piața internă europeană, au dus la o creștere a presiunilor în direcția modernizării ofertei românești de servicii și a apropierei acesteia de nivelul vechilor și noilor state membre ale UE, față de care România continuă să manifeste un important decalaj. În paralel, au sporit presiunile în direcția atragerii de ISD în segmente de servicii cu valoare adăugată superioară, inclusiv servicii orientate către export, în condițiile în care, în virtutea naturii lor intrinseci (intangibilitate, imposibilitatea de a fi depozitate etc.), numeroase categorii de servicii nu pot fi prestate decât cu condiția prezenței pe piața locală a furnizorilor străini, îndeobște sub formă de ISD.

Cu toate acestea, imaginea care se desprinde în baza datelor curente ale balanței de plăți a României continuă să fie aceea a unei implicări încă destul de modeste a sectorului național de servicii în circuitul internațional.

Tabelul nr. 1 ilustrează principalele caracteristici ale comerțului românesc cu servicii. Cifrele pun în lumină, înainte de toate, capacitatea redusă a României de a genera fluxuri internaționale de servicii (deopotrivă exporturi și importuri), ceea ce contrastează puternic nu numai cu dimensiunea și potențialul țării noastre, dar și cu performanțele majorității NSM. Ca volum valoric, exporturile de servicii au totalizat 5.513 milioane EUR în 2006, iar importurile de servicii 5.507 milioane EUR. Cu o pondere de numai 0,2% în volumul valoric al exporturilor/importurilor globale de servicii în 2006, România deține o poziție marginală în schimburile internaționale cu servicii.

Tabelul nr. 1

Evoluția comerțului cu bunuri și servicii al României, în 1995-2007
(în milioane EUR și %)

	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	ian.-aug 2007
Comerțul cu bunuri materiale (milioane EUR)									
Exporturi	6117	11269	12712	14676	15614	18935	22255	25850	18959
Importuri	7336	13099	16028	17437	19569	24258	30061	37609	29823
Sold	- 1219	-1830	-3316	-2761	-3955	-5323	-7806	- 11759	-10864
Comerțul cu servicii (milioane EUR)									
Credit	1155	1899	2270	2482	2671	2903	4104	5513	4711
Debit	1407	2167	2398	2473	2609	3116	4448	5507	4561
Net	-252	-268	-128	9	62	-213	-344	6	150
Structura comerțului cu servicii (%)									
Credit, din care:	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Transporturi	31,5	36,2	40,7	41,1	39,8	43,1	29,0	27,0	24,9
Turism	39,5	20,5	17,8	14,3	14,8	14,0	20,8	18,8	12,2
Alte servicii	29,0	43,3	41,5	44,7	45,4	42,9	50,2	54,2	62,9
Debit, din care:	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Transporturi	33,2	31,5	34,1	35,7	38,2	38,7	35,6	34,7	33,1
Turism	38,3	21,3	20,9	16,9	16,2	13,9	16,9	18,8	15,2
Alte servicii	28,5	47,2	45,0	47,4	45,6	47,4	47,6	46,5	51,7

Sursă: calcule bazate pe statistici ale balanțelor de plăți, Banca Națională a României (1995-2007).

Decalajul dintre România și statele membre ale UE-15 este uriaș sub aspectul participării la aceste schimburi, mai ales în termeni de performanță. Dar, sub aspectul dimensiunii comerțului cu servicii, țara noastră se plasează și în urma unor NSM. Astfel, Polonia a exportat de peste trei ori mai multe servicii în anul 2006 decât România, iar volumul exporturilor de servicii efectuate în același an de Ungaria sau Republica Cehă a fost de peste două ori mai mare decât cel al României (Ghibuțiu, 2007).

În schimb, dacă urmărim evoluția fluxurilor internaționale de servicii ale României în termeni de dinamică, structură și performanță, vom ajunge la unele concluzii cât se poate de interesante.

În primul rând, în decursul anilor 2004-2006, exporturile de servicii au sporit spectaculos, ritmul lor de creștere fiind de peste două ori mai mare decât cel al exporturilor de bunuri (38% și, respectiv, 17%). În același interval, importurile de servicii au crescut mai rapid decât importurile de bunuri (33% și, respectiv, 25%), dar dinamica lor s-a menținut sub cea a exporturilor de servicii (tabelul nr. 2).

Tabelul nr. 2

**Ritmul mediu anual (ponderat) de creștere a exporturilor și importurilor
României de bunuri și servicii, în 1995-2006¹ (%)**

	1995-2006	1995-2000	2000-2006	2004-2006
Bunuri materiale				
Exporturi	14,0	13,0	14,8	16,8
Importuri	16,0	12,3	19,2	24,5
Servicii				
Exporturi	15,3	10,5	19,4	37,8
Importuri	13,2	9,0	16,8	32,9
Servicii relocalizabile²				
Exporturi	33,7	40,2	28,6	63,7
Importuri	16,8	18,1	15,6	29,3

Note:¹ exporturi/importuri în termeni nominali, în EUR; ² Pentru categoriile de servicii incluse, vezi subcapitolul 2.2.

Sursă: calcule bazate pe statistici ale balanțelor de plăți, Banca Națională a României (1995-2007).

În al doilea rând, expansiunea rapidă a exporturilor românești de servicii a fost susținută, în principal, de componenta "alte servicii" a comerțului cu servicii. Serviciile de afaceri subsumate acestei componente și-au sporit ponderea în totalul exporturilor de servicii de la 29% în 1995, la 54% în 2006 (63% în primele 8 luni ale anului 2007), ceea ce echivalează cu o mutație calitativă notabilă în structura comerțului cu servicii al României (tabelul nr. 1). Aceasta reflectă un proces de ajustare structurală foarte dinamic, în condițiile în care până de curând fluxurile de servicii ale României purtau amprenta moștenirii trecutului, structura lor fiind dominată de serviciile tradiționale –

transporturile și serviciile conexe, turismul –, în detrimentul serviciilor considerate avansate, incluse în componenta “alte servicii” (precum serviciile de comunicații, serviciile financiare, serviciile informatice, juridice, de consultanță, de publicitate, de marketing, de cercetare-dezvoltare etc.).

În al treilea rând, performanțele remarcabile ale exporturilor de servicii în 2004-2006 coroborate cu expansiunea relativ mai lentă a importurilor au introdus noi elemente în configurația balanței serviciilor, iar tendințele pozitive care au început să se contureze par a fi sustenabile, pentru prima oară după 1990 (tabelul nr. 3). Spre deosebire de toate celelalte NSM, unde soldurile pozitive ale balanțelor serviciilor au contribuit la îmbunătățirea poziției lor financiare pe plan extern pe parcursul întregii perioade de tranziție, România a fost singura țară în care balanța serviciilor a înregistrat în mod sistematic și progresiv deficite după 1990 (cu excepția excedentelor modice din anii 2002 și 2003). Implicit, deficitele cronice în comerțul cu servicii s-au constituit într-un factor agravant al dezechilibrului contului curent, alături de deficitele uriașe ale balanței comerciale. În schimb, anul 2006 pare a fi un punct de inflexiune, întrucât modestul excedent al balanței serviciilor – în valoare de 6 milioane EUR pentru întregul an – a fost urmat de unul impresionant, de 150 milioane EUR doar în primele opt luni ale anului 2007 (tabelul nr. 1). Este un aspect remarcabil, mai ales în condițiile în care deficitul comercial al României în sfera bunurilor a atins un nou nivel record în 2006, cu consecințe grave pentru situația contului curent.

Tabelul nr. 3

**Evoluția balanței serviciilor a României, pe principale componente,
în 2004–2007
(în milioane EUR)**

Anii		Total servicii, din care:	Transporturi	Turism	Alte servicii
2004	Credit	2.903	1.252	406	1.245
	Debit	3.116	1.206	434	1.476
	Net	-213	46	-28	-231
2005	Credit	4.104	1.189	852	2.062
	Debit	4.448	1.583	750	2.116
	Net	-344	-394	102	-54
2006	Credit	5.513	1.489	1.034	2.990
	Debit	5.507	1.913	1.035	2.559
	Net	6	-424	-1	431
Ian-aug 2007	Credit	4.711	1.174	574	2.963
	Debit	4.561	1.510	695	2.356
	Net	150	-336	-121	607

Sursă: calcule bazate pe statistica balanțelor de plăți, Banca Națională a României (1995-2007).

În fine, o altă schimbare notabilă poate fi observată dacă se urmărește contribuția celor trei componente ale comerțului cu servicii la soldul balanței serviciilor (tabelul nr. 3). În timp ce fluxurile de servicii înglobate în componenta “alte servicii” a balanței serviciilor au alimentat substanțial și în mod constant deficitele structurale din comerțul cu servicii în ultimul deceniu (cu excepția excedentului modest din 2003), excedentul de 431 milioane EUR înregistrat în 2006 reprezintă o premieră absolută pentru România după 1990. Acest surplus a compensat deficitele înregistrate de celelalte două componente, și în special deficitul semnificativ din transporturi. Mai mult, această inversare de trend pare a fi durabilă, dacă avem în vedere faptul că excedentul respectiv a sporit la 607 milioane EUR doar în primele 8 luni ale anului 2007.

2.2. Cauzele creșterii dinamice a exporturilor de servicii: intensificarea proceselor de relocalizare

Din analiza de mai sus rezultă că în perioada 2005-2006 dinamica schimburilor cu servicii ale României s-a accelerat semnificativ. Mai mult, expansiunea susținută a acestor schimburi a fost însoțită de mutații structurale favorabile care trebuie puse pe seama ritmurilor spectaculoase înregistrate de exporturile de servicii din cadrul componentei “alte servicii” în ultimii doi ani. Iar explicația pentru aceste ritmuri spectaculoase trebuie căutată, în opinia noastră, în intensificarea proceselor de relocalizare a activităților de servicii și, respectiv, în creșterea relevanței economiei românești ca gazdă pentru serviciile relocalizate în plan european și global.

Argumentele care susțin o asemenea afirmație sunt oferite de analiza evoluției și structurii componentei “alte servicii” a comerțului cu servicii al României care include acele categorii de servicii care sunt “relocalizabile”.

În condițiile în care – așa cum am arătat – nu există indicatori statistici pentru cuantificarea mărimii și a dinamicii relocalizării, ca și a efectelor acesteia asupra comerțului, ne vom baza pe *măsuri indirecte* care vor servi ca *indicatori de aproximație*. Recurgând la o metodologie larg aplicată pe plan internațional¹, vom utiliza două categorii de servicii pentru a aproxima impactul potențial al relocalizării asupra comerțului cu servicii al României, și anume:

1. “serviciile legate de computere și servicii informatice” (sau servicii asociate cu TI);
2. “alte servicii de afaceri” (sau servicii de afaceri înlesnite prin TIC, cunoscute și sub denumirea de “servicii BPO”).

Suma acestor două categorii de servicii din balanța de plăți a României este presupusă a acoperi marea varietate a serviciilor afectate în mod potențial de procesul de relocalizare, respectiv, “*serviciile relocalizabile*”.² Această

¹ Vezi, în acest sens: OECD (2004), Amiti și Wei (2004), WTO (2005), van Welsun și Reif (2005; 2006), Stare și Rubalcaba (2005) ș.a.

² La actualul nivel de agregare a datelor statistice din balanța de plăți a României, cele două

construcție agregată conține informații privind ambele forme de relocalizare, respectiv: externalizarea internațională (reflectată în comerțul propriu-zis) și relocalizarea captivă (reflectată în comerțul filialelor CTN). Deși datele statistice curente ale balanței de plăți a României nu permit, deocamdată, efectuarea distincției între aceste două forme de relocalizare, ele au avantajul că înlesnesc evidențierea dinamicii și a dimensiunii relative a celor două categorii de servicii relocalizabile în cadrul comerțului total cu servicii al României, precum și calcularea exporturilor nete.¹

Ce arată, aşadar, datele balanței de plăți?

În termeni de valoare, exporturile cumulate de servicii relocalizabile (“servicii informatice” + “alte servicii de afaceri”) s-au cifrat la 1.690 milioane EUR în 2006, în timp ce importurile respective au totalizat 1.375 milioane EUR (tabelul nr. 4). În cadrul acestei valori agregate, exporturile de “alte servicii de afaceri” au reprezentat 1.316 milioane EUR, iar importurile 1.042 milioane, în timp ce fluxurile respective de “servicii informatice” au fost sensibil inferioare, de 374 milioane EUR și, respectiv, 333 milioane EUR.

Tabelul nr. 4

Evoluția comerțului cu servicii relocalizabile al României, în 1995-2006

	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Total servicii relocalizabile ¹ – milioane EUR								
Credit	69	374	458	624	688	631	1123	1690
Debit	250	575	606	709	704	822	1134	1375
Net	-181	-201	-148	-85	-16	-191	-11	315
Pondere în total servicii (%)								
Credit	6,0	19,7	20,2	25,1	25,8	21,7	27,4	30,7
Debit	17,8	26,5	25,3	28,7	27,0	26,4	25,5	25,0

Notă: ¹ pentru categoriile de servicii incluse, vezi subcapitolul 2.2.

Sursă: calcule bazate pe statistici ale balanțelor de plăți, Banca Națională a României (1995-2007).

categoriile de servicii se regăsesc în cadrul a două poziții, respectiv: “servicii informatice” (incluzând servicii legate de computere și servicii informatice) și “alte servicii de afaceri”, incluzând: merchandising și alte servicii înrudite; servicii de leasing operațional; și alte servicii (servicii juridice, consultanță contabilă și managerială; servicii de publicitate, marketing și sondaje publice; servicii de cercetare și dezvoltare; servicii de arhitectură, inginerie și alte servicii tehnice; servicii în domeniul agriculturii, mineritului etc.; altele, incluzând servicii furnizate între întreprinderi, n.i.a.p.).

¹ Statisticile curente ale balanței de plăți nu permit ca în cadrul tranzacțiilor transfrontaliere să se facă distincția între cele două forme de relocalizare, întrucât România nu a implementat încă noul sistem statistic – cunoscut sub denumirea de FATS (Foreign Affiliates Trade in Services Statistics) –, care permite evidențierea comerțului desfășurat de filialele CTN implantate în România. (Doar puține țări, între care SUA, UE și Japonia, au asemenea statistici).

Volumul valoric al acestor fluxuri este modest în comparație cu cele ale statelor membre ale UE-15, și chiar cu unele NSM, dar creșterea exporturilor românești este, în schimb, impresionantă.

Astfel, ritmul mediu anual de creștere a exporturilor de servicii relocalizabile (“servicii informatice” + “alte servicii de afaceri”) în întreaga perioadă 1995-2006 a fost sensibil superior (34%) dinamicii înregistrate în aceeași perioadă de exporturile totale de servicii (15%) sau de exporturile totale de bunuri (14%) (tabelul nr. 2). Mai mult, expansiunea exporturilor de servicii relocalizabile s-a accelerat notabil în ultimii doi ani, astfel încât ritmul lor mediu anual atins 64% în intervalul 2004-2006, comparativ cu 38% în cazul exporturilor totale de servicii și 17% al exporturilor totale de bunuri. Importurile de servicii relocalizabile au sporit, de asemenea, rapid în perioada analizată, dar ritmul lor de creștere a fost mai puțin spectaculos decât cel al exporturilor, respectiv, de 17% pentru întreaga perioadă 1995-2006 și 29% în anii 2004-2006.¹

Dar, în interpretarea performanțelor deosebite ale României în privința exporturilor de servicii relocalizabile în ultimul deceniu, trebuie ținut cont de faptul că în țara noastră – ca de altfel și în numeroase alte țări din lume care înregistrează creșteri deosebit de rapide ale acestor exporturi/importuri, și care sunt frecvent menționate ca amplasamente cu costuri scăzute pentru serviciile relocalizate (precum India, China, Brazilia sau unele țări din Europa Centrală și de Est) –, aceste categorii de servicii cresc de la un nivel inițial foarte scăzut, iar în parte creșterea rapidă se explică prin procesul de dezvoltare economică a acestor țări (van Welsun și Reif, 2005).

Datorită performanțelor extraordinare în termeni de dinamică, ponderea cumulată a celor două categorii de servicii relocalizabile în totalul exporturilor de servicii ale României a crescut de la 6% în 1995, la 31% în 2006 (tabelul nr. 4). Mai precis, ponderea “serviciilor informatice” a sporit de la 0,2% la 7%, în timp ce ponderea “altor servicii de afaceri” s-a majorat de la 6% la 24%. Cu titlu de comparație notăm faptul că ponderile celor două categorii în totalul exporturilor de servicii la nivel mondial au reprezentat 4% și respectiv, 24% în 2003 (WTO, 2005).

În fine, se remarcă schimbările apărute în ceea ce privește contribuția celor două categorii de servicii relocalizabile la performanțele României în sfera fluxurilor de servicii în perioada 1995-2006. Astfel, la nivel agregat, cele două

¹ O comparație internațională recentă bazată pe datele bilanțelor de plăți confirmă faptul că, în ultimul deceniu, România s-a numărat printre țările cu cele mai înalte creșteri ale exporturilor și importurilor de servicii relocalizabile din lume, ceea ce susține ipoteza că România s-a impus ca o destinație atractivă pentru serviciile relocalizate în plan global. Astfel, prin prisma ritmului mediu anual (ponderat) de creștere a exporturilor de servicii relocalizabile în 1995-2004, România s-a situat pe locul șase pe plan mondial (cu peste 30%), fiind depășită doar de Letonia, Croația, Irlanda, Argentina și Estonia. În ceea ce privește ritmul mediu anual de creștere a importurilor respective în perioada analizată (de aproape 15%), România a ocupat locul 17 în lume (van Welsun și Reif, 2006).

categorii de servicii au alimentat în permanență deficitele cronice ale balanței serviciilor până în 2006, când au generat pentru prima oară exporturi nete în valoare de 315 milioane EUR (tabelul nr. 4).¹ Aceasta înseamnă că serviciile relocalizabile au contribuit, în 2006, în proporție de 73% la primul excedent major înregistrat de componenta “alte servicii” a balanței de plăți a României după 1990 (tabelul nr. 3). Prin urmare, înscrierea pe făgașul unui trend pozitiv a balanței serviciilor țării noastre se datorește într-o mare măsură exporturilor nete generate de categoriile de servicii relocalizabile.

Din analiza de mai sus rezultă că noile tendințe în curs de cristalizare în comerțul cu servicii al României sunt susținute în principal de serviciile de afaceri relocalizabile subsumate poziției “alte servicii” a balanței de plăți. În timp ce această concluzie vine în sprijinul ipotezei noastre că activitățile de relocalizare au generat fluxuri sporite de servicii, trebuie subliniat faptul că sporul care rezultă în termeni de fluxuri nu poate fi pus în totalitate pe seama relocalizării, și nu există nici posibilitatea de a stabili exact ce parte din aceste fluxuri poate fi asociată cu relocalizarea. Totuși, fluxurile comerciale rezultante pot fi considerate drept o limită superioară pentru valoarea estimată a serviciilor relocalizate (WTO, 2005).

2.3. Servicii “relocalizabile” versus servicii “relocalizate”

În timp ce datele balanței de plăți ca atare nu ne permit să stabilim *cât anume* din exporturile de servicii relocalizabile ale României au fost generate în mod real de fenomenul relocalizării, statisticile la nivel de firmă elaborate de Eurostat ne pot oferi unele repere în acest sens. Astfel, datele analizate de Eurostat (2007a) – rezultând dintr-o anchetă efectuată în 2005 (an de referință 2004) în rândul firmelor exportatoare de servicii de afaceri din țările membre ale UE – relevă că 52% din totalul firmelor exportatoare de servicii de afaceri din România declară ca motivație a exporturilor lor “cererea indusă de relocalizare” (respectiv, externalizare internațională), iar 10% își motivează exporturile prin afilierea la CTN (respectiv, relocalizare captivă).

Corelând datele Eurostat cu datele balanței de plăți a României, putem deduce că deja în anul 2004 peste jumătate din exporturile realizate de întreprinderile românești din sectorul serviciilor de afaceri a fost asociată cu procesul de relocalizare. Or, este de presupus că ponderea cererii “induse de relocalizare” ca motivație pentru exportul firmelor românești din acest sector a crescut și mai mult după 2004, dacă avem în vedere creșterea remarcabilă a

¹ Această contribuție la nivel agregat ascunde, însă, diferențe notabile între cele două categorii: în timp ce fluxurile de “servicii informatice” au generat exporturi nete pe parcursul întregii perioade 1995-2006 (cu excepția anului 2005), fluxurile de “alte servicii de afaceri” au înregistrat deficite cronice până în 2005, când volumul valoric al exporturilor a depășit pentru prima oară volumul importurilor, dând naștere unui excedent modic (de 4 milioane EUR), urmat de unul mai substanțial în 2006 (de 274 milioane EUR).

exporturilor înregistrată în anii 2005-2006 de categoriile de servicii relocalizabile (potrivit datelor balanței de plăți). Presupunând că și în anul 2006, 52% din totalul firmelor românești exportatoare de servicii de afaceri au avut ca motivație cererea “indusă de relocalizare”, un calcul simplu în baza datelor statistice ale balanței de plăți arată că din totalul exporturilor României de servicii “relocalizabile” în anul 2006 – în valoare de 1.690 milioane EUR –, 879 milioane EUR au constituit exporturi de servicii *relocalizate* în mod real (195 milioane EUR reprezentând exporturi de software și de servicii informatice, iar 684 milioane EUR exporturi de servicii de afaceri).

Caseta nr. 1

Profilul principalilor jucători români pe piața serviciilor relocalizate

AROBS: data înființării: 1998; peste 100 angajați.

Total venituri: 2,3 mil.EUR în 2006 (4,6 mil.EUR anticipat pentru 2007), din care 65% din relocalizare.

Business Information Systems - BIS SRL: data înființării: 1998; 49 angajați.

Total venituri: 1,57 mil.EUR, din care 14% din relocalizare.

BitDefender: data înființării: 1990; 300 angajați.

Total venituri: 2006 a fost cel de-al 11-lea an consecutiv de creștere susținută.

iQuest: data înființării: 1997; peste 200 angajați.

Total venituri: peste 7 mil.EUR în 2007, din care 98% din relocalizare.

IT Six Global Services: data înființării: 2005; peste 100 angajați

Total venituri: 0,8 mil.USD în 2006 (peste 2 mil.USD anticipat în 2007), din care 80% din relocalizare.

SIVECO România: data înființării: 1992; 650 angajați.

Total venituri: 42 mil.USD în 2006, din care 35% din relocalizare.

The Red Point: data înființării: 2001; peste 86 angajați.

Total venituri: 2,3 mil.USD în 2006.

TotalSoft: data înființării: 1994; 280 angajați.

Total venituri: 9 mil.EUR în 2006, din care 40% din relocalizare.

Sursa: întocmit după IDC (2007).

Relocalizarea serviciilor sub forma *externalizării internaționale* (care se desfășoară pe bază contractuală) are o lungă tradiție în România, fiind practică deja cu mulți ani în urmă și implicând un mare număr de firme locale, mari și mici, specializate în dezvoltarea de aplicații personalizate, cât și în implementarea și personalizarea de soluții pentru clienții străini. Deși nu există posibilitatea evaluării anvergurii reale a activităților relocalizate pe care le găzduiește România, informațiile recente la nivelul firmelor românești din domeniul TI confirmă că expansiunea dinamică a activității acestora în ultimii ani a fost susținută într-o largă măsură de exporturile de servicii realizate în baza operațiunilor de relocalizare. Astfel, de exemplu, grupul de firme SoftNet, care include mai multe companii specializate în dezvoltarea de software și alte servicii

TI, a înregistrat în 2006 o cifră de afaceri de 4,8 milioane EUR, în creștere cu aproximativ 33-35% față de 2005, mai ales datorită contractelor sale de export (de relocalizare), în baza cărora dezvoltă software specializat și alte servicii asociate cu TI. Numeroase exemple similare de firme românești care manifestă o dinamică susținută a activității lor ca urmare a intensificării proceselor de relocalizare ne oferă studiul realizat recent de International Data Corporation (IDC, 2007) care prezintă profilul principalelor companii locale angrenate în procesul de relocalizare, inclusiv ponderea în totalul veniturilor lor a încasărilor din exporturile de servicii derulate în baza contractelor de relocalizare. Acestea includ: AROBS, Business Information Systems-BIS SRL, BitDefender, iQuest, IT Six Global Services, SIVECO Romania, TotalSoft și The Red Point (caseta nr. 1).

Dar, lista companiilor românești specializate în furnizarea de servicii relocalizate nu se rezumă numai la cele prezentate în caseta nr. 1, ci include și o puzderie de firme mici și persoane fizice. Este vorba de miile de furnizori individuali, care nu își raportează veniturile autorităților fiscale și nu sunt înregistrați nici sub aspect statistic. Or, firmele mici și persoanele fizice din domeniul TI sunt jucători foarte activi pe piața serviciilor relocalizate, după cum rezultă din datele disponibile privitoare la participarea lor pe piețele virtuale (online), precum *Rent a Coder*, *Elance Online* sau *eWork* care intermediază proiecte de relocalizare a serviciilor asociate cu TI.

Astfel, de exemplu, pe piața virtuală *Rent A Coder* concurează pentru proiecte TI relocalizate un număr de circa 130.000 de mici firme și persoane fizice (înregistrate) din peste 130 țări din lume. Această piață virtuală mijlocește lunar peste 12.000 de proiecte TI, cu peste o duzină de ofertanți pe proiect. Or, cea mai mare parte a acestor proiecte nu este adjudecată de informaticienii din India sau din SUA, cum s-ar crede, ci de cei din România. În ultimii ani, furnizorii români s-au situat în topul celor mai active națiuni participante la această piață: de exemplu, în noiembrie 2005, acestora le-a revenit locul trei ca pondere (18%) în volumul total al tranzacțiilor efectuate pe piață electronică *Rent A Coder*, fiind urmați de indieni (17%) și de americani (16%) (Radkevitch, 2006).

Pe de altă parte, există semnale certe că în România procesul de relocalizare a generat exporturi sporite nu numai datorită intensificării relocalizărilor sub forma externalizării internaționale, unde firmele românești au o îndelungată tradiție de colaborare pe bază contractuală cu companiile străine, ci și datorită amplificării notabile în ultimii doi ani a relocalizării captive, adică, prin intermediul ISD.

3. ISD ȘI RELOCALIZAREA SERVICIILOR ÎN CONTEXTUL ECONOMIEI ROMÂNEȘTI

ISD joacă un rol important în procesul de relocalizare a serviciilor, deși acest rol este dificil de cuantificat din cauza lipsei datelor adecvate. Estimările relevă că partea covârșitoare (peste 2/3) a activităților de relocalizare la scară globală se desfășoară sub forma relocalizării captive, adică prin ISD, restul reprezentând externalizare internațională, care nu dă naștere la ISD (McKinsey&Company, 2005).

ISD afectează procesul de relocalizare a serviciilor pe două căi: (1) prin relocalizare captivă (atunci când furnizarea serviciilor este cedată de către o companie mamă filialelor sale din străinătate); și (2) atunci când furnizorii specializați de servicii înființează filiale în străinătate pentru a deservi clienți străini (UNCTAD, 2004).

Relocalizarea poate fi privită ca o formă particulară de ISD, fiind identificată în literatura economică cu investițiile care caută eficiență (sau integrate vertical), spre deosebire de ISD care sunt în căutare de piețe (sau integrate orizontal). Alternativ, este vorba de înființarea de filiale orientate către export, de către marile CTN integrate vertical, pe teritoriul unei țări gazdă – în cazul nostru România – în scopul reducerii costurilor de producție sau al asigurării/diversificării resurselor (Hunya și Sass, 2005). Pe măsură ce sectorul de servicii se deschide și devine mai apt pentru găzduirea de ISD care sunt în căutare de eficiență, serviciile intensive în informații pot deveni subiect al diviziunii internaționale a muncii și, ca atare, al producției internaționale integrate.

În România, fluxurile de ISD asociate cu activitățile de servicii au urmat în linii generale tendințele de creștere a serviciilor manifestate în plan mondial și regional, dar cu o întârziere notabilă comparativ cu cele mai avansate NSM, determinată de un complex de factori specifici țării noastre. În timp ce în principalele țări receptoare – Polonia, Ungaria și Cehia – activitățile de servicii au devenit predominante în structura ISD deja spre sfârșitul anilor '90, în România această mutație structurală a fost mult mai lentă. De aceea, industriei prelucrătoare i-a revenit o pondere mult mai mare în fluxurile de ISD atrase de România în ultimul deceniu, al căror volum a fost, totodată, mult inferior în raport cu cele trei țări.

Ca atare, în sfera serviciilor și în special a serviciilor de afaceri, ISD au jucat un rol relativ limitat până de curând. Implicarea României în proiecte de ISD asociate cu relocalizarea serviciilor și orientate către export a fost mai curând nesemnificativă. Unele indicii privind gradul scăzut de atractivitate a țării noastre în perioada 2002-2003 ca țară de destinație pentru servicii relocalizate în plan global ne oferă rezultatele examinării proiectelor de ISD inițiate de CTN

în plan global în perioada respectivă și având ca obiectiv exportul de servicii. Potrivit acestei evaluări cantitative efectuate de UNCTAD (2004), în perioada 2002-2003, proiectele marilor CTN legate de relocalizarea serviciilor în regiunea Europei Centrale și de Est s-au concentrat în trei țări – Ungaria (26 proiecte), Republica Cehă (20 proiecte) și Polonia (15 proiecte) – în timp ce către România s-au îndreptat doar 7 proiecte. Din acest total, 4 proiecte au vizat *servicii asociate cu sediile regionale* ale CTN, 2 proiecte erau legate de *servicii asociate cu TI*, iar 1 proiect s-a referit la înființarea unui centru de contact (de interacțiune cu clienții). Este interesant de notat că, în anii 2002-2003, România nu a obținut niciun proiect vizând *centre de suport* (destinate susținerii activității firmei mamă), în timp ce Ungaria și-a adjudecat 7 asemenea proiecte, Cehia 6, iar Polonia 5.

În condițiile în care nu sunt disponibile date comparabile vizând proiectele globale de relocalizare ale CTN pentru anii 2004-2006, când exporturile de servicii relocalizabile ale României au crescut semnificativ, putem obține unele informații relevante privind dinamica și dimensiunea fenomenului de relocalizare în economia românească prin combinarea surselor oficiale (date statistice vizând ISD) cu informațiile provenind din surse private (informații din mass-media, rapoarte de firmă etc.).

3.1. Datele statistice oficiale: indicii ale relocalizării serviciilor

Chiar și o succintă trecere în revistă a datelor statistice recente vizând evoluția fluxurilor de ISD dovedește atractivitatea crescândă a României pentru aceste fluxuri, confirmând, măcar în parte, că relocalizarea captivă s-a accelerat. Astfel, fluxurile de ISD receptate de țara noastră în anii 2004-2006 reflectă o intensificare fără precedent a activității investiționale externe, care contrastează puternic cu tendințele din anii anteriori (tabelul nr. 5). Dacă raportăm media anuală a fluxurilor de ISD din anii 2004-2006 la media celor receptate în perioada 2001-2003, vom constata o creștere de peste 4 ori a volumului acestora. După punctul de cotitură din anul 2004, fluxurile de ISD receptate de țara noastră au continuat să crească, atingând un nivel record de 9.082 milioane EUR în 2006 (conform datelor balanței de plăți). Drept urmare, stocul de ISD atras de România a sporit la aproape 31 miliarde EUR la sfârșitul anului 2006, ceea ce echivalează cu o creștere de peste 40% față de anul 2005 și, practic, o dublare față de anul 2004. Totodată, ponderea stocului de ISD în PIB a înregistrat un nivel record, de peste 30% în 2006.

Sub aspectul stocului total de ISD, precum și al stocului de ISD pe locuitor, decalajul dintre România și cele mai performante NSM continuă să fie încă foarte pronunțat. Dar dinamica deosebit de susținută a fluxurilor de ISD în perioada 2004-2006 indică, în mod cert, o creștere notabilă a atractivității României ca țară de destinație pentru deciziile marilor CTN de localizare a ISD. De aceea, se poate presupune că, măcar în parte, creșterea volumului de fluxuri

de ISD atrase de România se datorește intensificării activităților de relocalizare – inclusiv în sfera serviciilor –, având ca promotori marile companii originare din spațiul UE-15, dar și din alte regiuni. Faptul că aproape 75% din stocul de ISD deținut de România este generat de investitorii din UE-15 dovedește un înalt grad de integrare la nivel corporativ și, totodată, o intensitate ridicată a activităților de relocalizare desfășurate între vechile state membre ale UE și România.

Tabelul nr. 5
ISD receptate de România comparativ cu unele noi state membre ale UE,
în 2000-2006

Țara	Fluxuri de ISD (în milioane EUR)							2006	
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	Stoc ISD (milioane EUR)	Stoc ISD /locuitor (EUR)
Cehia	5404	6296	9012	1863	4007	9374	4752	58813	5738
Ungaria	2998	4391	3185	1888	3633	6099	4874	62096	6088
Polonia	10334	6372	4371	4067	10292	7703	11093	90000	2330
Slovacia	2089	1768	4397	1914	2441	1694	3324	18000	3315
Slovenia	149	412	1722	271	665	445	303	6300	3264
Bulgaria	1103	903	980	1851	2736	3103	4104	15723	2088
România	1147	1294	1212	1946	5183	5213	9082	30891	1387

Surse: statistici ale balanțelor de plăți, BNR; WIIW (2007, p. 476-479); calcule ale autorului.

În timp ce cifrele de mai sus nu oferă indicii cu privire la nivelul curent al fluxurilor de ISD îndreptate către sectorul de servicii, schimbările în distribuția sectorială a stocului de ISD receptat de România sugerează o intensificare a fluxurilor de ISD asociate cu serviciile. Potrivit datelor Oficiului Național al Registrului Comerțului, industria prelucrătoare a deținut încă un loc privilegiat în stocul de ISD existent la sfârșitul anului 2006, cu o pondere de 51%. În același timp, însă, datele disponibile indică o expansiune a CTN în sfera activităților de servicii, și în special în sectorul serviciilor de afaceri (incluzând, servicii financiare, de asigurări, servicii profesionale și alte servicii de afaceri), a cărui pondere a sporit la 26% în 2006 (ONRC, 2006).

Deși în baza datelor statistice curente privind ISD nu există posibilitatea de a identifica acea proporție din ISD care este direct legată de relocalizarea serviciilor, unele informații adiționale provenind de la Agenția Română pentru Investiții Străine (ARIS) susțin ipoteza creșterii notabile în ultimii ani a fenomenului de relocalizare captivă, în termeni de dinamică, amploare și impact. Astfel, din totalul celor 24 proiecte de succes, asistate și monitorizate de ARIS în anul 2006 (cu o valoare totală a ISD de 469,7 milioane EUR și un total de 6.060 noi locuri de muncă create), 5 proiecte au vizat centre de servicii relocalizate, înființate în București de Hewlett Packard (SUA) Microsoft (SUA),

General Electric (SUA), Infineon (Germania) și Wipro (India) (ARIS, 2007). Aceste proiecte au reprezentat 21% din numărul total al proiectelor de succes monitorizate de ARIS în 2006. Pondere lor în valoarea totală a proiectelor de ISD monitorizate a fost de 32%, iar în numărul total al noilor locuri de muncă create de 45%, ceea ce demonstrează importanța crescândă a proiectelor de ISD asociate cu relocalizarea serviciilor deopotrivă sub aspectul aportului de capital și al contribuției la ocuparea forței de muncă. Aceste noi evoluții sunt cu atât mai relevante, cu cât din totalul celor 12 proiecte de ISD monitorizate de ARIS în anul 2004 (cu o valoare de 286 milioane EUR/9.380 noi locuri de muncă create), precum și din totalul celor 9 proiecte monitorizate în anul 2005 (185 milioane EUR/2.275 noi locuri de muncă), nici unul nu a reprezentat un proiect asociat cu relocalizarea serviciilor.

3.2. Ce relevă sursele alternative (neoficiale) de informații?

Argumente mult mai numeroase și mai substanțiale în sprijinul aserțiunii că relocalizarea captivă a cunoscut o amplificare notabilă în țara noastră în ultimii doi ani vin din surse suplimentare de informații (studii/rapoarte ale asociațiilor profesionale din țară și ale firmelor de consultanță străine, informații din mass-media românească etc.), care rămân și în cazul României principala sursă pentru estimarea tendințelor curente privind dinamica și dimensiunea procesului de relocalizare. Deși informațiile obținute pe aceste căi au un grad mai scăzut de credibilitate și sunt frecvent contradictorii, ele au în schimb avantajul de a fi racordate la fenomenele și procesele reale la nivel micro și mezzoeconomic și de a fi cu mulți pași înaintea evidențelor statistice.

Aceste informații relevă, înainte de toate, ritmul deosebit de alert al procesului de relocalizare sub forma sa captivă. Dacă în anii 2002-2003, României i-au revenit doar șapte din totalul proiectelor globale de ISD asociate cu relocalizarea serviciilor, doar în cursul primelor șase luni ale anului 2006 au devenit operaționale în București trei proiecte importante de ISD legate de relocalizarea serviciilor, aparținând corporațiilor americane Hewlett Packard, Oracle și Microsoft. Aceste noi proiecte de ISD, lansate aproape simultan și orientate către exportul de servicii, vizează *centre de suport (BPO)* specializate în furnizarea de servicii destinate susținerii proceselor de afaceri derulate în cadrul rețelelor globale corporative (de exemplu, servicii de gestionare a comenzilor, de administrare a contractelor partenerilor și clienților, servicii de contabilitate și de gestionare a proceselor financiare și de creditare etc.).

Studiul elaborat de International Data Corporation (2007), menționat mai sus, relevă că în anul 2006 au fost înființate, de fapt, șase asemenea centre de servicii, ceea ce este în sine o dovadă a ritmului susținut pe care l-a dobândit în ultimii doi ani procesul de relocalizare a activităților/funcțiilor de servicii în forma sa captivă și, implicit, a creșterii interesului marilor corporații față de țara noastră

ca amplasament pentru centre furnizoare de servicii destinate exportului. În același timp, o creștere deosebit de rapidă cunosc și *centrele de contact*. Surse din cercurile de afaceri apreciază că în România există în prezent peste 250 asemenea centre, ritmul lor de creștere fiind de circa 20-30 unități pe an. Potrivit acestor estimări, piața centrelor de contact s-a cifrat la 73,9 milioane EUR la sfârșitul anului 2006 (Ziarul financiar, 9 august 2007).

Informațiile disponibile la nivel de firmă arată că cei mai mari jucători de pe piața globală a serviciilor relocalizate – inclusiv primii dintre cei 10 aflați în top, precum Hewlett Packard, Microsoft, Oracle, Accenture și Genpact – sunt deja prezenți pe piața românească. Unele din aceste CTN au intrat recent pe piață, în timp ce altele s-au lansat încă din anii '90 prin investiții aflate în căutare de piețe, pentru a se extinde ulterior prin ISD care caută eficiență, inclusiv orientate către export.

Caseta nr. 2

Furnizori globali de servicii prezenți pe piața românească

Genpact (firma indiană de BPO desprinsă din grupul General Electric) este prima companie care a deschis operațiuni de BPO în România, în septembrie 2005, având deja în iunie 2006 un număr de 700 de angajați. Numărul acestora este prevăzut a spori la 2.000 până la sfârșitul anului 2009.

Accenture Romania, compania americană de consultanță în management, soluții tehnologice și externalizare (considerat principalul competitor al Genpact), și-a început activitatea în România în luna iulie 2006, când a deschis un centru de BPO la București. Centrul număra peste 200 de angajați în 2007, compania anunțând, în august 2007, planuri de angajare a încă 1.800 de persoane pe termen mediu.

Corporația americană Hewlett Packard și-a început operațiunile pe piața românească în anul 2005, cu un număr de 100 de angajați. În martie 2006, și-a inaugurat noul centru BPO de la București, a cărui dezvoltare presupune investiții în valoare de circa 200 milioane USD în următorii cinci ani și crearea a circa 1.200 de noi locuri de muncă până în 2008. Până la sfârșitul anului 2006, numărul angajaților a sporit la 800. Compania a anunțat că, până la sfârșitul anului 2007, ar putea angaja peste 1.200 de persoane, numărul angajaților din centrul său de BPO din București urmând să depășească astfel, 2.000.

Corporația americană Microsoft și-a deschis filiala din România încă în 1996, având la acea dată 5 angajați și reprezentând practic o investiție orizontală aflată în căutare de piață de desfacere. În luna mai 2007, și-a inaugurat la București noul său centru BPO. Pentru primul an de activitate a fost prevăzută recrutarea a 100 de specialiști TI, cu perspectiva creșterii numărului angajaților la 200 până la sfârșitul anului 2007, și la 750 în următorii ani.

Corporația americană Oracle a intrat pe piața românească încă în 1995, fiind prima mare companie multinațională de software care și-a deschis o reprezentanță la București. În mai 2006, Oracle și-a localizat la București un centru BPO. În august 2007, numărul total al angajaților se ridică la peste 1.000 (față de 500 în 2006), numărul lor fiind prevăzut a spori la peste 1.500 până în mai 2008.

Sursă: informații din mass-media românească din anii 2006-2007.

ISD asociate cu înființarea de centre de servicii relocalizate contribuie nu numai la crearea de servicii cu valoare adăugată ridicată, dar și la generarea unor noi locuri de muncă, foarte bine plătite. Companiile furnizoare de servicii asociate cu TI și servicii de afaceri înlesnite prin TIC se numără printre cei mai activi angajatori în cadrul economiei românești, ritmul recrutărilor pe piața locală a forței de muncă fiind mai rapid decât în orice domeniu tradițional de activitate economică. Marii jucători prezenți pe piața românească au angajat deja câteva mii de specialiști în cursul anilor 2006-2007, anunțând deja noi angajări de ordinul a câtorva mii în următorii ani (caseta nr. 2). De altfel, surse din interiorul industriei românești de software și servicii TI confirmă creșterea considerabilă în ultimii doi ani a interesului față de România ca amplasament pentru servicii relocalizate, materializată printr-o avalanșă de ISD în extinderea și deschiderea de noi unități de producție hardware și electronică, centre de servicii și de suport, precum și centre de dezvoltare atât în software, cât și hardware. Potrivit acestor surse, noile centre au acumulat, până la sfârșitul anului 2006, circa 4.500-5.000 de angajați, și se așteaptă ca aceste centre să contribuie în următorii ani cu câteva sute de milioane de dolari la exporturile industriei românești de TIC (ITC, 2006).

Pe de altă parte, ritmul rapid de dezvoltare a centrelor de servicii relocalizate a contribuit la accentuarea crizei de resurse umane de pe acest segment, mai ales în cazul managerilor de top. De fapt, noile centre de servicii au provocat o adevărată explozie a cererii de manageri pentru domeniul TI, iar disproporționalitatea dintre cerere și ofertă a dus la creșteri spectaculoase ale salariilor. Așadar, în timp ce dezvoltarea susținută a noilor centre de servicii creează numeroase noi locuri de muncă bine plătite, angajările masive efectuate și, respectiv, anunțate de CTN contribuie la destabilizarea pieței forței de muncă și a companiilor mai mici de pe piață, punând totodată în lumină potențialul tot mai restrâns de specialiști TI de care dispune țara noastră. Potrivit unui studiu al Institutului pentru Tehnică de Calcul, personalul din domeniul software și servicii a ajuns la 47.000 în 2006, fiind singurul sector din industria TIC românească care înregistrează constant creșteri masive de personal (ITC, 2006). Anul 2006 a reprezentat cel de-al patrulea an consecutiv în care numărul angajaților s-a mărit cu peste 7.000, adică la limita numărului de absolvenți furnizați de învățământul superior, care a început să facă față tot mai greu cererii din partea industriei. Acesta este motivul pentru care analiștii apreciază că

penuria tot mai vizibilă de specialiști din industria românească de software și de servicii TI riscă să afecteze competitivitatea industriei în ansamblul ei și, implicit, să antreneze o diminuare a interesului investitorilor străini pentru România.

Cu toate acestea, reprezentanții cercurilor de afaceri – deopotrivă români și străini – apreciază că tot mai multe companii străine se vor orienta spre piața locală, industria românească de BPO urmând să se dezvolte consistent până în 2008. Potrivit estimărilor oficiale, investițiile asociate cu relocalizarea serviciilor vor atinge 200-250 milioane EUR până în anul 2010.¹ Dar, estimările privind volumul investițiilor asociate cu relocalizarea, ca și cele privind numărul noilor locuri de muncă create, par a fi deja devansate de evoluțiile deosebit de dinamice de pe piața serviciilor relocalizate, dacă ar fi să judecăm chiar și numai după ritmul alert al angajărilor efectuate în anii 2006-2007 de către marile CTN prezente pe piață. Mai mult, toate estimările, inclusiv cele în context regional, converg spre anticiparea unei creșteri susținute a fluxurilor de ISD destinate României și în perspectivă, chiar dacă acestea nu vor atinge nivelul istoric din 2006. Conform studiului de atractivitate investițională elaborat recent de firma de consultanță Ernst&Young (2007), România este cotate drept lider în topul regional, fiind percepută de investitorii internaționali ca cea mai atractivă țară din Europa de Sud-Est. Aceste estimări optimiste sunt împărtășite și de specialiștii WIIW care consideră că ISD orientate către piețele locale și-au atins limitele în NMS, și că vor putea crește doar pe măsura expansiunii cererii locale. În schimb, potențialul acestor țări pentru găzduirea de ISD care caută eficiență – cum sunt cele asociate cu relocalizarea serviciilor – este apreciat a fi foarte mare, putând spori atât în termeni cantitativi, cât și prin intermediul modernizărilor (Hunya și Sass, 2005). Or, această apreciere este cu atât mai relevantă, cu cât sub aspectul anvergurii fenomenului investițional extern România manifestă un decalaj notabil în raport cu NMS mai avansate, ceea ce sugerează existența unor perspective favorabile pentru atragerea de ISD asociate cu relocalizarea serviciilor.

¹ Potrivit declarației ministrului economiei și finanțelor, Varujan Vosganian, făcute cu prilejul Primei Conferințe de BPO din București, 13 iunie 2007 (Pahoncia, 2007).

4. EVALUAREA POTENȚIALULUI ROMÂNIEI CA ȚARĂ DE DESTINAȚIE PENTRU SERVICII RELOCALIZATE ÎN PLAN EUROPEAN ȘI GLOBAL

Analizele de mai sus, bazate pe date statistice disponibile, dar și pe o mare diversitate de surse alternative de informații cu caracter neoficial, sugerează fără nici un dubiu că România se impune ca un amplasament tot mai atractiv pentru deciziile marilor CTN cu privire la organizarea producției internaționale integrate (global sau regional).

În acest context, se ridică următoarele două întrebări:

1. Care sunt principalii factori care stau la baza creșterii atractivității României ca țară de destinație pentru serviciile relocalizate în context european și global? și
2. Care sunt punctele tari și, respectiv, vulnerabilitățile țării noastre în termeni de competitivitate, în condițiile în care piața internațională a serviciilor relocalizate este extrem de dinamică și este caracterizată printr-o concurență acerbă?

Răspunsul la prima întrebare trebuie căutat, înainte de toate, în evoluțiile deosebit de dinamice și performanțele remarcabile ale sectorului de software și servicii informatice al industriei românești de TIC, la care se adaugă, desigur, complexul de factori specifici care concurează la construirea unei imagini favorabile a României ca țară de destinație prin prisma procesului de relocalizare a serviciilor.

4.1. Sectorul românesc de software și servicii informatice

Deși deține o pondere relativ mică în ansamblul industriei românești de TIC, sectorul de software și de servicii TI (CAEN 72) reprezintă cel mai dinamic segment al industriei TIC, cu creșteri ale veniturilor, producției și valorii adăugate de peste 40% în întreaga perioadă de după 2000. Cifra de afaceri totală a depășit în anul 2005 nivelul de 1,5 miliarde USD (1,2 miliarde EUR), cu o creștere de 46%, pentru anul 2006 fiind anticipată depășirea nivelului de 2 miliarde USD, cu o creștere de cel puțin 35% și o valoare de 9 ori mai mare decât în 2000 (ITC, 2006).

România înregistrează o perioadă de avânt în ceea ce privește cheltuielile destinate domeniului TI datorită creșterii economice rapide, nivelurilor înalte ale fluxurilor de ISD orientate către economie și modernizării infrastructurii sale în scopul alinierii sectorului public la nivelul standardelor și normelor din UE. Ca atare, crește cererea pentru produsele și serviciile acelor furnizori care sunt capabili să implementeze, să personalizeze și să întrețină pachete complete de aplicații TI, în special în sectoarele public, financiar și al utilităților publice.

Întrucât CTN furnizoare de servicii TI au avut până de curând o prezență relativ limitată pe piața românească, companiile locale au fost cele care au satisfăcut această cerere, prin dezvoltarea capabilităților de a oferi pachete de soluții personalizate care să răspundă nevoilor clienților pe plan local, dar și extern.

În ultimii ani, sectorul românesc de software și de servicii TI s-a impus atenției pe plan internațional din mai multe motive. În primul rând, un număr de produse software românești s-a bucurat de un succes răsunător pe piața globală, generând un volum substanțial de venituri, sau câștigând importante distincții pe plan internațional, incluzând produsul antivirus și de securitate TI “BitDefender” dezvoltat de Softwin, platforma electronică de învățare Ael. eLearning a companiei SIVCO, suita Intuitext e-learning aparținând firmei Softwin, precum și soluțiile ERP și de automatizare a vânzărilor elaborate de Transart. În al doilea rând, a crescut notabil interesul marilor CTN față de industria românească de TI, ceea ce se manifestă într-un val de fuziuni/achiziții și, respectiv, investiții în produsele și companiile românești. Sunt relevante câteva exemple: achiziționarea de către Microsoft a dreptului de proprietate intelectuală asupra produsului antivirus RAV (Reliable Anti Virus) dezvoltat de GeCad (în 2003); investiția făcută de Intel Capital în SIVCO România (2005); achiziționarea de către Ness Technologies a furnizorului de servicii TI Radix (2005); achiziționarea de către TechTeam Global a firmei Akela Informatique specializată în dezvoltarea de software relocatizat (2005) și achiziționarea de către Adobe a firmei InterAKT (2006) (IDC, 2007). Se estimează că volumul achizițiilor efectuate de companiile străine în domeniul TI a atins 250 milioane USD în 2005 (Radkevitch, 2006).

Sectorul de software și servicii TI al României atrage clienții străini datorită faptului că este bine dezvoltat, dispune de un vast contingent de forță de muncă de muncă specializată (în mare măsură neexploatat încă de companiile străine care relocatează servicii), precum și datorită nivelului înalt al competențelor tehnice și lingvistice ale specialiștilor TI. Analistii apreciază că în domeniul exportului de software și de servicii informatice, România s-a dovedit deosebit de competitivă în trei domenii: cercetare-dezvoltare desfășurată în bază de contracte de relocare, dezvoltarea de soluții de securitate și de software personalizat, precum și în inginerie mecanică relocatizată.

Deși ca dimensiune este încă relativ mică și fragmentată, industria românească de TI este extrem de dinamică, devansând toate celelalte domenii ale economiei românești. Mai mult, România este considerată a avea una din piețele TI cu cel mai ridicat ritm de creștere din Europa de Est (EIU, 2006). Iar în condițiile în care a început să atragă masiv investitori străini și să cunoască un val de achiziții ale companiilor locale de către investitorii străini, analistii se așteaptă ca în următorii ani evoluția industriei românești de TI să înregistreze importante transformări, incluzând creșteri în continuare, numeroase achiziții, precum și o reducere a gradului său de fragmentare.

Perspectivile deosebit de favorabile anticipate pentru sectorul românesc de software și servicii TI constituie o premisă importantă pentru menținerea și, respectiv, consolidarea potențialului României ca țară de destinație pentru serviciile relocalizate în plan european și global.

4.2. Complexul de factori care determină potențialul României ca destinație pentru servicii relocalizate

Experiența pe plan internațional arată că forța motrice a procesului de relocalizare a serviciilor este menținerea/sporirea competitivității la nivel de firmă. Iar în contextul deciziilor firmelor de a muta furnizarea serviciilor în afara granițelor naționale, printre factorii care determină noul amplasament se numără: costurile forței de muncă, competențele profesionale (în special aptitudinile vizând operarea computerelor și cunoașterea limbilor străine), costul tranzacțiilor comerciale, calitatea infrastructurii și a instituțiilor, regimul fiscal și cel investițional. Care sunt, așadar, factorii care fac din România o țintă atractivă pentru relocalizarea serviciilor?

Costul forței de muncă, resursele umane și competențele profesionale

Diferențele în materie de costuri ale forței de muncă existente între diferitele amplasamente din lume, inclusiv la nivel european, joacă un rol decisiv în cadrul complexului de factori care determină relocalizarea serviciilor.

Sub aspectul nivelului salariilor și al politicilor conexe, în cadrul UE au existat dintotdeauna decalaje semnificative între țările membre mai dezvoltate, cu salarii mai ridicate, și țările membre mai puțin dezvoltate, cu salarii mai scăzute. Prin aderarea celor 10 noi state din Europa Centrală în mai 2004, urmate de România și Bulgaria în ianuarie 2007, discrepanțele tradiționale în interiorul UE s-au accentuat și mai mult.

Diferențele notabile care se mențin în termeni de costuri ale forței de muncă între vechile state membre ale UE și grupul NSM, ca și în interiorul acestuia din urmă, sunt ilustrate de datele din tabelul nr. 6. În anul 2005 (ultimul disponibil), costul orei de muncă în media UE-25 a fost de 11,5 ori mai mare decât în România, dacă se ia în calcul doar sectorul de servicii (și, respectiv, de 11 ori mai mare dacă se au în vedere toate sectoarele economice). România înregistrează cel mai scăzut nivel al costurilor forței de muncă din grupul NSM, comparabil doar cu Bulgaria.

Un alt avantaj major al României în atragerea de servicii relocalizate vizează disponibilul de resurse umane cu un nivel ridicat de educație și competențe profesionale. Fiind al doilea stat ca mărime dintre cele 12 NSM, România dispune de cele mai mari resurse de forță de muncă din grupul NSM, după Polonia. În timp ce, prin prisma nivelului educației România este comparabilă cu oricare dintre NSM și, respectiv, cu media UE, există deosebiri

importante în favoarea României, în ceea ce privește potențialul de forță de muncă înalt calificată, mai ales în acele domenii care sunt relevante pentru relocalizarea serviciilor: inginerie, producția de echipamente electronice și dezvoltarea de programe software.

Potrivit unei evaluări recente făcute de Economist Intelligence Unit, România este lider în Europa și ocupă locul cinci la nivel mondial în ceea ce privește numărul specialiștilor TI certificați. Cu aproximativ 64.000 de specialiști TI, România are un procent de specialiști TI la 1.000 de locuitori mai mare decât SUA sau Rusia. În plus, aproximativ 5.000 din cei 30.000 de ingineri care termină anual cursurile facultăților tehnice din România, au o pregătire în domeniul TIC (EIU, 2006).

Tabelul nr. 6

Costul forței de muncă¹ în sectorul de servicii², în UE și unele NSM

(în EUR)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005
UE-25	19,16	19,66	20,28	20,10	20,50	20,53
UE-15	21,70	21,94	22,62	23,11	23,64	...
Bulgaria	1,12	1,20	1,24	1,31	1,39	1,52
Cehia	4,10	4,94	5,66	5,74	6,21	7,25
Ungaria	...	...	...	5,27	5,75	6,30
Polonia	4,72	5,57	5,55	4,94	4,94	5,76
România	1,42	1,57	1,72	1,67	1,80	2,37
Slovenia	10,07	10,84	10,82	11,83	11,25	11,64
Slovacia	3,12	3,44	3,79	4,05	4,44	5,04

*Note:*¹ Costul orei de muncă, date anuale estimate în baza anchetelor acoperind întreprinderi cu 10 sau mai mulți angajați; ² Servicii (exclusiv administrația publică) (NACE: G-K).

Sursă: Eurostat (2007b).

Ultimul raport anual al companiei Brainbench (2006), care ține evidența certificărilor în materie de competențe tehnice în plan mondial, arată că România a ocupat locul 5 în topul celor 10 țări din lume ca număr total de certificate obținute în 2006 (tabelul nr. 7).

Tabelul nr. 7

Topul celor 10 țări din lume, în funcție de numărul certificatelor obținute

Poziția în 2006	Poziția în 2005	Modificări 2006/2005 (în %)
1 SUA	1	- 18
2 India	2	+ 47
3 Rusia	3	- 21
4 Ucraina	5	+ 14
5 România	4	- 18

Poziția în 2006	Poziția în 2005	Modificări 2006/2005 (în %)
6 Marea Britanie	7	- 7
7 Canada	6	- 27
8 Belarus	11	+ 49
9 Filipine	9	- 4
10 Bulgaria	8	- 30

Sursa: *Brainbench (2006)*.

După cum se poate constata din clasamentul pe 2006, cu excepția Marii Britanii și a Bulgariei, nicio altă țară membră a UE nu figurează în topul celor 10 țări, ceea ce subliniază avantajul substanțial pe care îl are România atât în raport cu vechile state membre ale UE, cât și cu NSM.

Fiscalitatea și subvențiile

Un avantaj adițional pentru România derivă din combinația dintre nivelul relativ scăzut al salariilor, al impozitului pe profit și utilizarea subvențiilor.

Diferențele care există în ceea ce privește nivelul fiscalității între vechile state membre ale UE și NSM sunt de natură să confere unele avantaje competitive acestora din urmă, mai ales că înainte de aderarea lor la UE, dar și ulterior, în majoritatea NSM au fost operate reduceri ale nivelului de impozitare.¹

Începând din 2005, România aplică o cotă unică de 16%, atât pentru impozitul pe profit, cât și pentru impozitul pe venit, având cea mai generoasă fiscalitate pentru companii (după Serbia) în Europa Centrală și de Est. Astfel, România ocupă locul doi în regiune în funcție de nivelul impozitării profitului, fiind devansată doar de Serbia, cu 4%. (Estonia aplică o cotă de 26%, Lituania de 29%, Letonia 25%, Rusia 24%, Ucraina 25% și Slovacia 19%, iar Republica Cehă intenționează să introducă până în 2010 o cotă de 16%). În schimb, în ceea ce privește impozitul pe venit, cota unică de 16% a României se situează peste nivelul celor aplicate în mod curent de alte țări din Europa Centrală și de Est, precum Ucraina și Rusia (13%), Serbia (14%) și Republica Cehă (15%) (Ștefan, 2007). Desigur, o simplă comparație a nivelurilor impozitelor pe profit nu este suficientă pentru evaluarea poverii fiscale relative, întrucât ar trebui luate în considerare și profiturile, respectiv, baza de impozitare la care se aplică respectivele cote de impozitare. Totuși, se poate aprecia că fiscalitatea relativ

¹ Conform rezultatelor unei analize a nivelului impozitelor pe profit în plan mondial, elaborată de firma de consultanță KPMG, nici unul din NSM nu a figurat, în ianuarie 2004, în topul celor 11 țări din lume cu cele mai înalte niveluri ale impozitului pe profit, în timp ce șase dintre NSM se aflau printre cele 11 țări cu cele mai joase niveluri ale acestui impozit. În schimb, în topul celor 11 țări din lume cu cele mai ridicate niveluri ale impozitelor pe profit au figurat trei state membre ale UE-15, respectiv Germania (38,3%), Italia (37,3%) și Spania (35,0%); printre cele 11 țări cu cele mai joase niveluri ale impozitului pe profit s-a numărat doar Irlanda (12,5%) dintre vechile state membre ale UE (UNCTAD, 2004).

scăzută din România sporește atractivitatea țării atât în context european, cât și global.

În cadrul fondurilor structurale ale UE (în contextul obiectivelor definite prin politica regională a UE), România urmează să beneficieze de fonduri totale în valoare de 29,2 miliarde EUR în perioada 2007-2013 din bugetul comunitar, din care 17,2 miliarde EUR reprezintă fonduri structurale și de coeziune (restul fiind legat de PAC). Deși fondurile structurale ale UE nu ținesc în mod special ISD (fiind destinate, printre altele, dezvoltării infrastructurii, dezvoltării resurselor umane, stimulării competitivității și dezvoltării întreprinderilor ș.a.), este de așteptat ca acestea să exercite un efect indirect asupra acestor fluxuri, contribuind la sporirea atractivității României prin prisma ISD și la îmbunătățirea climatului investițional.

Infrastructura

O infrastructură TIC modernă și competitivă reprezintă o precondiție pentru atragerea de servicii relocalizate și, implicit, pentru producția de servicii destinată exportului. Fără un sistem de telecomunicații eficient și de înaltă calitate, nicio țară nu poate spera să ajungă o destinație predilectă pentru deciziile investiționale ale marilor companii care recurg la relocalizarea serviciilor. Din cauza cerințelor specifice în termeni de calitate în cazul transmisiunilor de voce, accesul la conexiuni în bandă largă și transferul instantaneu al informațiilor sunt decisivi atunci când țările doresc să atragă ISD în centre de contact, spre exemplu. În același timp, sistemul de telecomunicații trebuie să fie nu doar fiabil, ci și competitiv. În cazul centrelor de contact, de exemplu, costurile aferente telecomunicațiilor pot să ajungă până la 40% din totalul costurilor în amplasamentele considerate îndeobște ca având costuri scăzute (UNCTAD, 2004).

Tocmai din aceste considerente, calitatea și costurile aferente infrastructurii TIC atâră greu în setul de indicatori în baza căruia sunt evaluate pe plan internațional potențialul și atractivitatea țărilor ca amplasamente pentru servicii relocalizate și, respectiv, sunt întocmite clasamentele curente.

Evoluțiile dinamice care au avut loc, în ultimii ani, în toate domeniile TIC (telefonie fixă și mobilă, acces în bandă largă, Internet și TI) reprezintă premise importante pentru încurajarea și susținerea activităților de relocalizare îndreptate către România. Dar, în pofida progreselor incontestabile, România nu a reușit încă să recupereze decalajele în termeni de TIC care o despart atât de vechile state membre ale UE, cât și de NSM. Această concluzie este confirmată, de altfel, și de diferitele clasamente realizate la nivel global, fie în baza evaluării țărilor lumii în funcție de gradul de dezvoltare a rețelelor de telecomunicații, fie din unghiul mai larg al nivelului de pregătire a acestora pentru societatea informațională. Potrivit unui clasament realizat pentru anul 2005 de organizația elvețiană World Economic Forum (Geneva), România se plasează pe locul 58 din 115 țări, în funcție de gradul de dezvoltare a rețelelor de telecomunicații, fiind

la egalitate cu Croația, înaintea Bulgariei (situată pe poziția 64), dar cu mult în urma Estoniei (locul 23), Cehiei (32), Sloveniei (35), Ungariei (38) și Poloniei (53). Conform unei evaluări realizate de Economist Intelligence Unit, România continuă să se situeze în urma celorlalte țări membre ale UE sub aspectul indicatorilor vizând gradul de pregătire pentru societatea informațională. România ocupă locul 10 în Europa de Est (după Bulgaria) și doar locul 49 într-un grup de 68 de țări analizate (EIU, 2006).

Alți factori specifici

Dincolo de factorii menționați mai sus care stau la baza opțiunilor vizând locul de amplasare în străinătate a serviciilor relocalizate, există și numeroase alte elemente care influențează deciziile CTN de a prefera țările din Europa Centrală și de Est și, respectiv, România ca destinație. Astfel, proximitatea geografică față de piețele vechilor state membre ale UE, abilitățile și tradițiile lingvistice, legăturile istorice și afinitățile culturale – sunt tot atâtea elemente care contează atunci când companiile europene cântăresc avantajele României în raport cu alte destinații consacrate din Asia sau din alte regiuni ale lumii. Și, nu în ultimul rând, printre motivațiile companiilor din UE-15 de a prefera România în detrimentul altor destinații cu costuri scăzute din lume se numără și coordonarea mai ușoară a procedurilor implicate de procesul de relocalizare datorită aceluiași fus orar, reglementărilor și standardelor armonizate etc. În fine, nu trebuie omis nici faptul că efectele de aglomerație și de demonstrație generate de ISD deja prezente pe piață acționează, la rândul lor, ca avantaje în termeni de amplasare.

În timp ce în ultimii ani Europa Centrală și de Est s-a impus ca o destinație de primă mână pentru servicii relocalizate, între țările din regiune se manifestă și unele diferențe semnificative în ceea ce privește costurile, disponibilul de resurse umane și profilul competențelor profesionale. La acestea se adaugă și unele deosebiri determinate de particularitățile specifice ale conlucrării dintre firmele străine și cele locale. Analizând avantajele și provocările asociate cu colaborarea cu firmele românești din perspectiva clienților acestora (români și străini), o anchetă întreprinsă recent de International Data Corporation identifică următoarele elemente care particularizează firmele românești în raport cu competitorii lor (IDC, 2007):

- România nu este destinația cu cele mai scăzute costuri pentru relocalizarea serviciilor, dar dacă se ține cont de performanță, ea poate fi foarte competitivă; cu alte cuvinte, România oferă un raport preț/performanță foarte atractiv;
- forța de muncă este tânără, motivată și flexibilă, și cunoscătoare de limbi străine; în plus, există o strânsă afinitate culturală și de mentalitate în raport cu Europa Occidentală/SUA;
- furnizorii de servicii români combină frecvent niveluri înalte ale expertizei tehnice în domeniul tehnologiilor de vârf cu "aptitudini soft" (cum ar fi

capacitatea de comunicare, cunoașterea limbilor străine și flexibilitatea), care în multe cazuri se dovedesc a fi superioare celor găsite în alte destinații;

- companiile românești de software și de servicii TI dovedesc un înalt nivel de angajare față de proiectele asumate, ca și în raporturile generale cu clienții.

4.3. Provocările cu care se confruntă România prin prisma procesului de relocalizare

În timp ce factori asociați cu costurile, ca și factori de altă natură concură la avantajele competitive intrinseci ale României, dând conținut potențialului său ca țară de destinație tot mai atractivă prin prisma relocalizării activităților de servicii, nu există nici o îndoială în legătură cu faptul că atractivitatea sa crescândă în plan european și global este strâns asociată cu procesul de aderare la UE.

Privite strict din unghiul procesului de relocalizare, implicațiile aderării României la UE sunt contradictorii. Pe de o parte, adoptarea întregului corp de legislație al UE a contribuit la îmbunătățirea semnificativă a mediului de afaceri și la creșterea atractivității țării noastre, prin asigurarea unui climat politic stabil și predictibil, de natură să garanteze o securitate sporită investițiilor externe. Pe de altă parte, însă, aplicarea acquis-ului comunitar este de natură să conducă la creșterea costurilor tranzacțiilor economice și, implicit, la erodarea avantajelor competitive ale țării noastre în materie de costuri, determinând companiile occidentale să se reorienteze spre regiuni situate și mai spre Est, spre Rusia, Ucraina și alte țări ex-sovietice.

Iar o dovadă că aceste tendințe au început să se contureze deja cu deosebită claritate ne oferă ultimul studiu elaborat de firma de consultanță internațională A.T.Kearney (2007a), din care rezultă diminuarea relativă a competitivității României pe piața globală a serviciilor relocalizate. Această realitate se reflectă în regresul României de pe poziția 24 ocupată în 2005, la poziția 33 în 2007 în clasamentul realizat de această firmă în baza "Indicelui de localizare a serviciilor în plan global (ILSG)", care evaluează atractivitatea țărilor ca amplasamente pentru serviciile relocalizate în plan global.¹

¹ ILSG din 2007 evaluează 50 de țări din lume prin prisma potențialului lor ca destinație pentru serviciile relocalizate în plan global. Poziția fiecărei țări în cadrul indicelui rezultă din însumarea rezultatelor parțiale ale evaluărilor în baza unui set de 40 de indicatori, grupați în trei mari categorii: (1) *atractivitatea financiară* (costuri salariale și alte costuri); (2) *resursele umane și competențele profesionale* (dimensiunea sectorului TI, disponibilul de forță de muncă, educație, limbi străine) și (3) *mediul de afaceri* (climatul politic și economic, infrastructură, reglementare). În 2007, România a ocupat locul 19 prin prisma *atractivității financiare*, fiind devansată doar de Bulgaria dintre țările central și est-europene. Sub aspectul *disponibilului de resurse umane și competențe profesionale* s-a plasat pe locul 45 (în pofida scorurilor ridicate în materie de educație și competențe lingvistice, România are

Creșterea costurilor salariale și constrângerile vizând disponibilul de resurse umane reprezintă cauzele principale ale acestui declin. Or, dacă până nu de mult stabilitatea economică constituia principalul dezavantaj al României în raport cu alte țări, și în special cu NSM, acum resursele umane au început să creeze probleme, în condițiile în care au început să fie limitate. La aceste probleme se adaugă tendința clar descrescătoare a atractivității României în termeni de costuri, din cauza creșterii accelerate a salariilor. Rezultatele acestei evaluări arată, totodată, că România se află cu mult în urma celorlalte NSM în termeni de competitivitate pe piața europeană și globală a serviciilor relocalizate, deși dispune de o populație mult mai numeroasă comparativ cu aceste țări (cu excepția Poloniei).

Noile tendințe care au început să se manifeste pe piața muncii alimentează temerile că pe măsură ce economia românească se extinde dinamic, vor spori presiunile asupra salariilor până în punctul în care vor declanșa riscul diminuării avantajelor competitive curente ale României derivând din costurile scăzute ale forței de muncă. Că aceste temeri sunt cât se poate de întemeiate, ne demonstrează datele publicate de Eurostat, potrivit cărora România se situează în avangarda creșterii costurilor salariale în cadrul UE.¹ Surse din interiorul sectorului românesc de software și de servicii TI confirmă creșterea susținută a salariilor în acest sector al industriei TIC. Astfel, salariul brut mediu anual pe ansamblul industriei TIC s-a ridicat în 2005 la 7.358 USD (5.920 EUR), pentru 2006 fiind estimat la 8.800 USD (7.040 EUR), cu diferențe destul de mari între sectoare (mai ridicat în servicii și mai scăzut în hardware TI). Cu un nivel de circa 3 ori mai mare decât media pe economie, sectorul de software și de servicii informatice a înregistrat cele mai mari creșteri ale salariilor, cu 31% în 2005 (în USD sau EUR) și 35% în 2006, evoluția fiind strâns legată de accentuarea dezechilibrelor de pe piața forței de muncă specializate (ITC, 2006).

Perspectivile României ca țară de destinație

În pofida noilor provocări cu care a început să fie confruntată România, sub aspectul potențialului său ca țară de destinație pentru serviciile relocalizate

un sector IT relativ mic și un disponibil limitat de forță de muncă). Prin prisma *mediului de afaceri*, s-a clasat pe poziția 30, adică ultimul loc în cadrul țărilor central și est-europene (datorită scorurilor relativ scăzute obținute pentru mediul economic și politic, infrastructură și protecția proprietății intelectuale) (A.T.Kearney, 2007b).

¹ Astfel, dacă în UE-27 costul total al orei de muncă (salarii și alte costuri asociate) a crescut într-un ritm anual de 3,7% (în termeni nominali) în primul trimestru al anului 2007, comparativ cu același trimestru al anului 2006, România a înregistrat o creștere record de 25,0%, fiind depășită doar de Letonia (32,6%) dintre țările membre ale UE, și fiind urmată la mare distanță de Ungaria (9,0%), Republica Cehă (8,4%) și Slovacia (5,9%). Se remarcă, de asemenea, faptul că după creșterile relativ constante ale costului forței de muncă (de circa 17%, pe o bază anuală) pe parcursul primelor trei trimestre ale anului 2006, România s-a înscris pe un trend puternic ascendent începând cu ultimul trimestru al anului 2006, devansând (cu o creștere de 29,9%) toate celelalte NSM (Eurostat, 2007c).

în context european și global, se poate aprecia că perspectivele de viitor par a fi încurajatoare. Mai multe argumente pot fi invocate în susținerea acestei aserțiuni.

- În primul rând, România are unul din cele mai dinamice sectoare de software și de servicii TI din Europa, care a generat un număr de companii și produse care s-au făcut cunoscute deja pe plan internațional. Deși este relativ mic ca dimensiune, sectorul dispune de o forță de muncă de înaltă calificare, cu abilități lingvistice, și se află într-un proces dinamic de consolidare sub impactul influxului de ISD, al fuziunilor și achizițiilor. Evoluțiile favorabile anticipate pentru acest sector constituie o premisă majoră pentru menținerea și, respectiv, consolidarea potențialului României ca țară gazdă pentru servicii relocalizate în plan global și european.
- În al doilea rând, există semnale că firmele din Europa Occidentală au început să recurgă mult mai intens la relocalizarea activităților de servicii comparativ cu anii precedenți. Astfel, compania de consultanță McKinsey&Company (2006) estimează că activitățile de relocalizare din partea companiilor vest-europene au sporit cu 50% în intervalul 2004-2006, ceea ce echivalează cu o schimbare radicală față de anii precedenți, când aceste companii au manifestat o propensiune mult mai scăzută de a relocaliza activități de servicii în raport cu firmele din SUA, de exemplu. Potrivit aceleiași surse, Europa Centrală și de Est se prefigurează ca o destinație favorită pentru companiile europene, iar regiunea este estimată a rămâne competitivă cel puțin în perspectiva următorilor 15 ani.¹ Această estimare este în concordanță cu evaluarea recentă elaborată de A.T. Kearney (2007b), conform căreia aceste țări vor continua să fie atractive în viitorul previzibil, chiar dacă salariile au început să crească.
- În al treilea rând, chiar dacă țările din Europa Centrală s-au impus deja ca destinații consacrate pentru serviciile relocalizate în regiune, creșterea costurilor asociate cu derularea afacerilor în Ungaria, Cehia și Polonia va determina firmele din Europa Occidentală să-și mute operațiunile înspre regiunile mai de sud sau de est. Or, România este foarte bine plasată pentru a atrage o porțiune substanțială a noilor activități de relocalizare având ca destinație Europa Centrală și de Est, întrucât dispune de cele mai vaste resurse de forță de muncă din NSM (după Polonia), nivelul educației rivalizează cu oricare dintre țările din regiune, iar salariile, deși

¹ Estimările firmei de consultanță McKinsey&Company (2006) ne oferă, totodată, o imagine asupra locului care revine Europei Centrale și de Est, inclusiv României, pe piața globală a serviciilor relocalizate. Astfel, din această piață globală evaluată la 30 miliarde USD în anul 2003, România, împreună cu Republica Cehă, Ungaria, Polonia, Rusia și Ucraina, au deținut un segment de numai 0,9 miliarde USD, ceea ce denotă că regiunea se află mult în urma unor destinații de mare popularitate, precum India (12,2 miliarde USD), Irlanda (8,6 miliarde USD), Israel (3,6 miliarde USD) sau China (3,4 miliarde USD).

în creștere rapidă, rămân totuși sub nivelul celor din Europa Centrală. Deși constrângerile pe piața forței de muncă din domeniul TI determină ca România să nu fie potrivită pentru înființarea unor centre de servicii de dimensiuni foarte mari, țara noastră este totuși un loc ideal pentru reamplasarea de către CTN a unor activități de cercetare-dezvoltare, precum și a altor activități cu valoare adăugată ridicată (IDC, 2007).

În fine, în România există un vast potențial nevalorificat prin prisma relocalizării serviciilor, care nu ar trebui trecut cu vederea. În timp ce procesul de relocalizare s-a concentrat până acum cu precădere în București, există numeroase alte orașe în țară care pot deveni potențiali candidați pentru găzduirea de centre de servicii relocalizate. Orașe de dimensiuni mijlocii (Iași, Cluj, Timișoara, Craiova etc.) s-ar putea transforma în adevărate centre pentru relocalizarea serviciilor informatice și a serviciilor BPO, datorită mediului lor cultural (universități), resurselor de talente tinere, dar și avantajelor pe care le oferă în materie de costuri salariale, mai ales în condițiile în care salariile cresc mult mai rapid în București, în special pentru specialiștii cu experiență. Transpunerea acestui potențial regional în realitate va depinde, însă, atât de conștientizarea la nivelul factorilor de decizie politică a importanței relocalizării serviciilor pentru economia românească, cât și de capacitatea acestora de a elabora politici și mecanisme adecvate în scopul exploataării beneficiilor pe care le poate antrena pe termen lung acest proces.

5. CONCLUZII ȘI SUGESTII ÎN TERMENI DE POLITICI ECONOMICE

Concluzii

În contextul procesului de relocalizare a serviciilor în plan european și global, România se poziționează ca o țară de destinație.

Până de curând, România nu a figurat printre destinațiile cele mai atractive pentru serviciile relocalizate în plan global, precum India, Irlanda, Malaysia sau Filipine. Mai mult decât atât, implicarea țării noastre în proiecte investiționale globale asociate cu relocalizarea serviciilor, și orientate implicit către export, a fost nesemnificativă. Ca atare, România a ocupat un loc modest pe piața globală a serviciilor relocalizate, deținând împreună cu Republica Cehă, Ungaria, Polonia, Rusia și Ucraina doar o fracțiune de 0,9 miliarde USD din această piață, estimată la o valoare de 30 miliarde USD în 2003.

În pofida dificultăților de ordin conceptual, metodologic și statistic care se ridică în calea investigării fenomenului relocalizării serviciilor, rezultatele cercetării noastre confirmă, fără niciun echivoc, intensificarea notabilă a procesului de relocalizare în economia românească, comparativ cu începutul anilor '2000, și impunerea României ca un amplasament tot mai atractiv pentru deciziile marilor CTN cu privire la organizarea producției internaționale integrate, global sau regional.

Cuantificarea dimensiunii fenomenului de relocalizare a serviciilor în contextul economiei românești nu este însă posibilă, chiar dacă datele statistice sunt întregite cu date provenind din diferite surse neoficiale. În schimb, există evidențe cu privire la dinamica susținută a activităților de relocalizare, ca și la unele efecte deja vizibile ale acestora.

Procesul de relocalizare a serviciilor este prezent în economia românească sub ambele sale forme, respectiv:

1. "externalizarea internațională" (CTN/alte companii recurg la externalizarea în România a anumitor activități de servicii ale corporației/companiei, cedând furnizarea acestora, în bază contractuală, unor firme locale specializate);
2. "relocalizarea captivă" (CTN își înființează filiale în România în scopul de a prelua furnizarea anumitor tipuri de servicii necesare susținerii activităților firmelor din rețeaua corporativă).

Dacă până la mijlocul anilor 2000, relocalizarea s-a manifestat cu precădere sub forma externalizării internaționale, în ultimii doi ani s-a accelerat simțitor relocalizarea captivă, adică cea asociată cu ISD care caută eficiență. Este vorba de înființarea pe teritoriul României de filiale ale CTN orientate către export, în scopul reducerii costurilor de producție sau al diversificării resurselor.

De asemenea, evidențele disponibile sugerează o amplificare a relocalizării în toate categoriile de servicii relocalizabile, respectiv: centre de

servicii informatice, centre de suport și centre de contact – ceea ce conduce la concluzia că România se impune drept un candidat redutabil pentru toate tipurile de servicii relocalizate. Relevant pentru dinamica susținută a relocalizării captive este faptul că doar în anul 2006, în București au fost înființate 6 centre de servicii de suport (adică, de susținere a activității companiilor mamă). Ceea ce înseamnă că România a atras într-un singur an cam tot atâtea proiecte de ISD asociate cu relocalizarea câte a atras pe ansamblul anilor 2002-2003. De asemenea, în România funcționează în prezent peste 250 centre de contact (centre de servicii de interacțiune cu clienții), iar ritmul de creștere a acestora este de circa 20-30 de unități pe an.

Pe piața românească sunt deja prezenți marii jucători de pe piața globală a serviciilor relocalizate, precum Microsoft, Hewlett Packard, Oracle, Accenture sau Genpact. Reprezentanții cercurilor de afaceri – deopotrivă români și străini – apreciază că tot mai multe companii străine se vor orienta spre România, piața locală a relocalizărilor urmând să se dezvolte considerabil până în 2008. Dar, estimările privind volumul investițiilor asociate cu relocalizarea (ca de altfel și cele privind numărul noilor locuri de muncă create) par a fi deja devansate de realitate, dacă se are în vedere ritmul alert al angajărilor efectuate în 2006-2007 de către marile CTN prezente pe piață și al celor anunțate pentru următorii ani.

În timp ce România pare a fi o destinație preferată pentru deciziile de relocalizare a serviciilor din partea companiilor europene, procesul relocalizării este susținut într-o largă măsură și de companiile din alte regiuni ale lumii (mai ales din SUA). Nu există, însă, nicio îndoială, că atractivitatea crescândă a țării noastre este asociată cu procesul de aderare la UE. Procesul de lărgire a UE către Est a oferit o oportunitate unică pentru companiile din UE-15 de a-și menține/spori nivelul competitivității fără a fi nevoite să se deplaseze substanțial din spațiul cultural și economic care le este familiar. Ele au putut să valorifice condițiile oferite de costurile de producție (mai ales salariale) mai avantajoase din România, prin recurgerea la fragmentarea proceselor lor de producție și relocalizarea anumitor părți ale acestora în România, fie prin înființarea de filiale pe teritoriul țării noastre (relocalizare captivă), fie prin achiziționarea de inputuri de servicii de la producătorii locali (externalizare internațională). În același timp, României i s-a oferit oportunitatea de a se integra în rețelele de producție internațională gestionate de CTN, beneficiind de un stimulent adițional pentru creșterea sa economică.

Privite strict din unghiul procesului de relocalizare, implicațiile aderării României la UE sunt contradictorii. Pe de o parte, adoptarea acquis-ului comunitar a contribuit semnificativ la îmbunătățirea mediului de afaceri și la creșterea atractivității țării noastre; pe de altă parte însă va conduce în mod cert la creșterea costurilor tranzacțiilor economice și, implicit, la erodarea avantajelor în termeni de costuri ale țării noastre. Iar o dovadă în acest sens ne oferă rezultatele evaluării gradului de atractivitate a țărilor ca amplasamente pentru serviciile relocalizate în plan global, efectuată de firma de consultanță A.T.

Kearney. Astfel, în clasamentul pentru anul 2007, România a regresat de pe locul 24 în 2005, la locul 33 în 2007, mai ales din cauza creșterii costurilor salariale, dar și a constrângerilor apărute în ceea ce privește disponibilul de resurse umane, respectiv, din cauza penuriei tot mai evidente de specialiști TI.

Pentru România, ca țară de destinație, câștigurile din relocalizarea serviciilor trebuie asociate, înainte de toate, cu cele care derivă din ISD pentru țările gazdă, și anume: amplificarea activităților economice datorită operațiunilor filialelor CTN; creșterea exporturilor de servicii; crearea de noi locuri de muncă; transferul de tehnologie soft (sub formă de cunoaștere și modernizarea competențelor profesionale); creșterea concurenței și creșterea calității serviciilor. Pe de altă parte, intensificarea relocalizării este posibil să conducă, în special pe termen lung, la creșterea importurilor de servicii și a transferurilor CTN către țările lor de origine, ceea ce ar putea agrava și mai mult deficitele contului curent.

Deși procesul de relocalizare este relativ nou pentru țara noastră, efectele sale au început să se manifeste cu deosebită claritate, înainte de toate, sub forma extinderii capacității țării noastre de a genera exporturi de servicii, în sectoare noi și cu o valoare adăugată ridicată.

În al doilea rând, creșterea deosebit de dinamică a exporturilor de servicii relocalizate a declanșat modificări favorabile în structura comerțului cu servicii al României, în sensul creșterii ponderii serviciilor de afaceri, considerate avansate, în detrimentul serviciilor tradiționale (precum transporturile, turismul).

În al treilea rând, datorită devansării sensibile a dinamicii importurilor de servicii relocalizate de către exporturi, a avut loc o inversare a tendinței balanței serviciilor României de a înregistra deficite cronice – ceea ce reprezintă o premieră absolută, mai ales că aceasta pare a fi sustenabilă pentru prima oară după 1990.

În fine, dar nu în ultimul rând, proiectele de ISD asociate cu relocalizarea serviciilor au adus nu numai un aport important sub formă de capital, dar au generat și numeroase noi locuri de muncă, marile companii prezente pe piața serviciilor relocalizate fiind cei mai dinamici angajatori din economia românească. Este, însă, la fel de adevărat că ritmul rapid de dezvoltare a centrelor de servicii relocalizate, precum și angajările masive efectuate de aceste companii, au contribuit la accentuarea crizei de resurse umane din industria de software și de servicii informatice, punând în lumină potențialul tot mai restrâns de specialiști TI de care dispune țara noastră. Iar această nouă realitate reprezintă – în opinia noastră – cea mai mare provocare căreia România va trebui să-i facă față în perspectivă, pentru a putea beneficia de pe urma relocalizării serviciilor, ca nouă formă a globalizării economiei mondiale.

Sugestii în termeni de politici economice

În timp ce din numeroase motive se poate aprecia că, în viitorul previzibil, procesul de relocalizare va crește și se va extinde în România, există și o serie

de provocări cărora va trebui să le facă față. Succesul în abordarea acestor provocări va fi dependent de conștientizarea la nivelul factorilor de decizie politică a importanței relocalizării serviciilor pentru economia românească și, implicit, de capacitatea acestora de a elabora politici și mecanisme adecvate în scopul exploatarei beneficiilor pe care le poate antrena pe termen lung acest proces.

Pentru ca România să beneficieze de avantajele asociate cu relocalizarea, ca parte a tendinței de globalizare crescândă a activităților de servicii, este necesară, înainte de toate, asigurarea unui cadru adecvat sub aspect tehnologic, economic și instituțional care să încurajeze comerțul cu servicii și fluxurile de ISD în sfera serviciilor. Iar în acest context, guvernul ar trebui să-și asume un rol mai activ. Acest lucru este cu atât mai important, cu cât concurența pe piața globală a serviciilor relocalizate crește continuu, iar pentru atragerea și reținerea serviciilor relocalizate nu mai este suficientă doar menținerea actualelor avantaje competitive. Așa cum o dovedesc schimbările rapide care se petrec în pozițiile țărilor în cadrul clasamentelor realizate pe plan mondial prin prisma atractivității lor ca destinații pentru servicii relocalizate, nici chiar exportatorii de succes nu pot sta liniștiți: ei trebuie să investească continuu în noi competențe profesionale pentru a urca pe scara valorii, pe măsura creșterii salariilor, dar și a apariției unor noi competitori, cu oferte și mai avantajoase.

Pentru a face față riscului deja vizibil al erodării avantajelor sale competitive asociate cu costurile relativ scăzute ale forței de muncă, pe termen mediu și lung, România va trebui să se preocupe în mod continuu de ridicarea nivelului de pregătire a forței de muncă prin sporirea investițiilor destinate educației (mai ales educației superioare), în scopul de a crea contingentul de talente reclamat de procesul de relocalizare. Aceasta este o cerință cu atât mai stringentă cu cât sporesc în mod îngrijorător semnalele că principalul handicap al industriei de software și de servicii TI este acela că nu are o masă critică de specialiști. Există, de asemenea, indicii clare că învățământul românesc a început să facă față tot mai greu cererii din partea industriei TI. Or, în absența unor contingente de reale talente tinere în număr mare, pe piața românească se va încinge o luptă care va genera o reducere a competitivității industriei românești de TI în ansamblul ei și, implicit, o scădere a interesului investitorilor străini. Indiferent cât de bună ar fi imaginea de țară, dacă specialiștii sunt puțini și scumpi, puțini investitori străini vor fi tentați să vină să deschidă noi centre de servicii în România.

Realizarea de progrese în modernizarea în continuare a infrastructurii TIC constituie, la rândul său, o premisă majoră pentru menținerea avantajelor competitive de care dispune la ora actuală România. Deși în ultimii ani România a reușit să înregistreze progrese incontestabile pe calea modernizării acestei infrastructuri, atât în termeni cantitativi, cât și calitativi, aceste progrese nu s-au dovedit suficiente pentru a depăși decalajele importante care continuă să se

manifeste atât în raport cu vechile state membre ale UE, cât și cu NSM. Drept urmare, România continuă să se plaseze pe ultimele locuri în cadrul UE-27 în privința majorității indicatorilor relevanți pentru infrastructura TIC. Or, o asemenea poziționare este de natură să restrângă avantajele sale competitive pe piața serviciilor relocalizate, mai ales în condițiile în care NSM constituie principalii săi rivali în ceea ce privește atragerea de proiecte de ISD destinate exportului de servicii, indiferent dacă se are în vedere o perspectivă strict europeană sau una globală.

Întrucât relocalizarea serviciilor implică, de asemenea, o importantă dimensiune regională, este necesar să se evite riscul concentrării activităților relocalizate exclusiv în capitală. Ca atare, se impun inițiative adecvate la nivel regional din partea guvernului pentru a încuraja extinderea activităților de relocalizare în diferitele regiuni ale țării, prin transformarea mai multor orașe de mărime mijlocie în adevărate centre de servicii relocalizate. Printre prioritățile măsurilor de politică economică ar trebui să figureze: ridicarea ratei de înființare a întreprinderilor, formarea unor parteneriate puternice între universitățile și cercurile de afaceri în plan regional, dezvoltarea competențelor profesionale necesare la nivel regional și îmbunătățirea infrastructurii locale.

În fine, se ridică în mod firesc întrebarea dacă România ar trebui să-și construiască o forță competitivă în comerțul cu servicii informatice și servicii de afaceri înlesnite prin TIC. Răspunsul la această întrebare este unul categoric afirmativ. Trebuie însă subliniat faptul că exportul de servicii nu constituie un scop în sine. Aceste exporturi contribuie la dezvoltarea economică într-un sens mai larg, în măsura în care generează nu numai comerț internațional, fluxuri de ISD și noi locuri de muncă, dar susțin și competitivitatea economiei în ansamblu. Din cauza creșterii intensității în servicii a tuturor activităților economice, competitivitatea firmelor în economiile deschise este determinată într-o măsură tot mai importantă de accesul la servicii de afaceri ieftine și de calitate ridicată. Întrucât serviciile de afaceri reprezintă inputuri cheie pentru toate activitățile economice și constituie, în același timp, agenți importanți ai difuziunii noilor TIC și a noilor competențe profesionale în întreaga economie românească, aceste servicii sunt decisive pentru modernizarea tuturor activităților productive. Și, nu în ultimul rând, exporturile de servicii de afaceri pot contribui la îmbunătățirea imaginii României pe plan extern și să susțină, implicit, exporturile românești din sfera bunurilor materiale.

Bibliografie

- Amiti, M., Wei, S-J., *Fear of Service Outsourcing: Is It Justified?*, National Bureau of Economic Research, NBER Working Paper Series, Cambridge. Disponibil la: <http://www.nber.org/papers/w10808>, 2004.
- ARIS, Agenția Română pentru Investiții Străine (ARIS), Proiecte de ISD monitorizate în 2004-2006. Disponibil la: www.arisinvest.ro, 2007

- Kearney A.T., Offshoring for Long-Term Advantage, The A.T. Kearney's Global Services Location Index, Chicago. Disponibil la: http://www.at-kearney.com/shared_res/pdf/GSLI_2007.pdf, 2007a.
- Kearney A.T., Global Services Location Index (GSLI), Romania in the Global and Regional Context, prezentare la Prima Conferință BPO (First Romanian BPO Conference), 13 iunie, București, 2007b.
- Banca Națională a României, Statistici ale balanțelor de plăți (1990-2007).
- Brainbench, Inc., *Global Skills Report - 2006, Talent in the 21st Century*. Disponibil la: http://brainbench.com/static/pdf/globalskills/Brainbench_GlobalSkillsReport2006.pdf, 2006.
- Economist Intelligence Unit (2006), citat de: <http://www.bizcity.ro/it-c/romania-pe-locul-49-in-topul-eui-23376.html>.
- Ernst&Young, Studiu de atractivitate investițională, *Atractivitatea investițională a Europei de Sud-Est. Noua frontieră a Europei?* 2007.
- Eurostat, Statistics in Focus, Industry, Trade and Services, Exports of Business Services, No.74/2007. Disponibil la: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-SF-07-074/EN/KS-SF-07-074-EN.PDF, 2007a.
- Eurostat, Online Database, February 2007. Disponibil la: http://www.eds-destatis.de/en/tdm/downloads/2007_02/labourcosts_annualdata.xls, 2007b.
- Eurostat, Euro-Indicators, *News Release*, 83/2007, 14 June 2007, 2007c.
- Ghibuțiu, A., „România începe să profite de relocalizarea serviciilor”, în: *Tribuna Economică*, nr. 19, 9 mai, p. 89-93, București, 2007.
- Ghibuțiu, A. (Coord.), Boureanu, M., Pencea, S. et al. (2007), *Potențialul României ca țară de destinație pentru servicii relocalizate în plan european și global*, studiu IEM/INCE, Academia Română, noiembrie, București.
- Hunya, G., Sass, M., „Coming and Going: Gains and Losses from Relocations Affecting Hungary”, *WIIW Research Reports* 323, Forschungsberichte Wiener Institut für Internationale Wirtschaftsvergleiche, November, Viena, 2005.
- IDC, International Data Corporation, *White Paper*, „Romania as an Off-shore/Nearshore Outsourcing Location”, London, September, United Kingdom, 2007.
- ITC, Institutul pentru Tehnică de Calcul, *Industria românească TI&C în 2005-2006*, decembrie 2006, București, 2006.
- Kirkegaard, J.F., „Outsourcing and Offshoring: Pushing the European Model Over the Hill, Rather Than Off the Cliff!”, *Working Paper Series Number WP 05-1*, March, Institute for International Economics, Washington, D.C., 2005.

-
- Kirkegaard, J.F., „Offshoring, Outsourcing, and Production Relocation – Labour-Market Effects in the OECD Countries and Developing Asia”, Peterson Institute for International Economics, *Working Paper Series WP 07-2*, April 2007, Washington, 2007.
- Markusen, J., „Modelling the Offshoring of White-Collar Services: From Comparative Advantage to the New Theories of Trade and FDI”, National Bureau of Economic Research, *Working Paper Series*, 11827, Cambridge. Disponibil la: <http://www.nber.org/papers/w11827.pdf>, 2005.
- Mattoo, A., Wunsch, S., „Pre-Emptying Protectionism in Services. The WTO and Outsourcing”, *Policy Research Working Paper*, 3237, The World Bank, March, Washington, D.C., 2004.
- McKinsey&Company, *The Emerging Global Labor Market*, McKinsey Global Institute, June, San Francisco, 2005.
- McKinsey&Company, Hoch, D., Kwiecinski, M., Peters, P., *The Overlooked Potential for Outsourcing in Eastern Europe*, McKinsey on IT, Winter, San Francisco, 2006.
- ONRC, Oficiul Național al Registrului Comerțului, Societăți comerciale cu participare străină la capital, *Sinteză statistică*, nr.104, decembrie, București, 2006.
- OECD, OECD Information Technology Outlook 2004, Paris, 2004.
- Pahoncia, A., Vosganian: „Investițiile în outsourcing ar putea ajunge până la 250 milioane euro până în 2010”, în: *Ziarul financiar*, nr. 2157, 14 iunie 2007, 2007.
- Radkevitch, U., „The Romanian IT Outsourcing Industry”, *Outsourcing Journal*, June 2006. Disponibil la: <http://goaleurope.com/main.php?=&more=1&c=1>, 2006.
- Stare, M., Rubalcaba-Bermejo, L., „Outsourcing of Services from CEEC - Current Potentials and New Challenges”, în: *Growth, Employment and Location of Services: New Trends in a Global World*, Volume 1: Proceedings of RESER 2005, Granada, Spain, p. 285-313, 2005.
- Ștefan, A., Locul trei în regiune după cota unică, în: *România liberă*, 1 august, 2007, București, 2007.
- UNCTAD, World Investment Report – 2004, The Shift Towards Services, United Nations, New York and Geneva, 2004.
- Van Welsun, D. and Reif, X., „The Share of Employment Potentially Affected by Offshoring – An Empirical Investigation”, *DSTI Information Economy Working Paper*, DSTI/ICCP/IE(2005)8/FINAL, OECD, Paris, 2005.
- Van Welsun, D., Reif, X., „Potential Impacts of International Sourcing on Different Occupations”, *Working Party on the Information Economy*, DSTI/ICCP/IE(2006)1/FINAL, OECD, Paris, 2006.

WIIW, Handbook of Statistics - 2007, „Central, East and South-East Europe”,
The Vienna Institute for International Economic Studies, Vienna,
2007, 2007.

WTO, World Trade Report 2005, „Exploring the Links Between Trade, Standards
and the WTO”, Geneva, 2005.

*** Ziarul financiar, Colecția pe anii 2006-2007.



**INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE**

PROBLEME ECONOMICE

NR. 276-277/2007



**CENTRUL DE INFORMARE
ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREȘTI**

ACADEMIA ROMANĂ
INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE
INSTITUTUL DE ECONOMIE AGRARĂ

SECTORUL AGROALIMENTAR
ÎN ECONOMIA NAȚIONALĂ. O STARE
ACTUALĂ ȘI EVALUĂRI PROSPECTIVE

dr. Filon TODEROIU

Centrul de Informare și Documentare Economică
București, 2007

CUPRINS

INTRODUCERE	359
1. CADRUL MACROECONOMIC AL SECTORULUI AGROALIMENTAR	359
1.1. Modificări contradictorii și dinamici asimetrice ale PIB-ului	360
1.2. Producția agroalimentară – asimetrii și puternice oscilații	362
2. STRUCTURI ȘI PERFORMANȚE ÎN AGRICULTURĂ – TENDINȚE SEMISECULARE	366
2.1. Structuri demo – economice	366
2.2. Înzestrare tehnică a agriculturii	367
2.3. Performanțe pe locuitor	369
2.4. Performanțe pe hectar	370
3. INDUSTRIA ALIMENTARĂ – DIMENSIUNI COMPARATIVE EUROPENE	372
3.1. Performanțe pe clase de mărime a întreprinderilor	372
3.2. Performanțe sectoriale din perspectivă comparativă europeană	373
4. CONTURILE FLUXURILOR MATERIALE „ECONOMIE – MEDIU”	375
5. EVALUĂRI PROSPECTIVE ALE PIB ȘI PRODUCȚIEI AGROALIMENTARE	383
Concluzii și deschideri	384
Bibliografie selectivă	386
ANEXE	388
ANEXE	388

INTRODUCERE

Evoluțiile asimetrice ale indicatorilor macroeconomici ai sectorului agroalimentar românesc au generat un grad mediu de deschidere comercială (2000) superior anului 1989, aceasta fiind, însă, una dintre capcanele deschiderii spre exterior, cu precădere pe seama importurilor, și nu a parametrilor de competitivitate.

Agricultura a „contribuit” și prin prețuri sectoriale reale scăzute la ”susținerea” unor prețuri reale mai remuneratorii în sectoarele neagricole. Practic, în anul 2004, prețurile reale ale VAB agricole reprezentau doar ca. 65 % din nivelul acestora în anul 1989.

Caracteristica esențială a sectorului agroalimentar românesc în anii tranziției constă în instalarea și persistența unei ”duble fracturi” – pe de o parte, între producția vegetală și cea animală, în cadrul agriculturii, iar pe de altă parte, între producția agricolă și cea alimentară, în cadrul sistemului agroalimentar. Asimetriile evoluțiilor corelative interne s-au manifestat pe fondul relativei stabilități a producției agricole (nici creștere mai mare de 5 %, dar nici scădere mai mare de 10 % față de anul 1989), de unde și importantul rol de „buffer” social al acesteia.

Comparând dinamica indicatorilor sintetici din agricultură și industria alimentară cu ansamblul economiei naționale, rezultă că, practic, dinamica economiei naționale este devansată de cele două componente ale sectorului agroalimentar.

Productivitatea fondurilor fixe din agricultură prezintă o dinamică superioară față de cea din industria alimentară, datorită volumului mai redus al acestora și a subutilizării capacităților de producție din marile întreprinderi de industrie alimentară.

1. CADRUL MACROECONOMIC AL SECTORULUI AGROALIMENTAR

În multe segmente ale opiniei publice, dar mai ales în mediul politic și administrativ, s-a stat cu ochii pe „ceasul” aderării României la Uniunea Europeană. Au fost și sunt, încă, vehiculate informații, uneori contradictorii, privitoare la gradul de pregătire a economiei românești, în ansamblul său, a sectorului agroalimentar și, în particular, a agriculturii, pentru a face față puternicilor vectori concurențiali care acționează în spațiul economic european.

1.1. Modificări contradictorii și dinamici asimetrice ale PIB-ului

Evoluția sinuoasă și contradictorie a economiei românești în cei aproape 18 ani ai tranziției, poate fi reflectată prin modificările cumulative (totale și medii anuale) ale PIB – total, aferente diferitelor intervale de timp (convențional, coincidente cu cele șase „guvernări” ale perioadei 1990 – 2006).

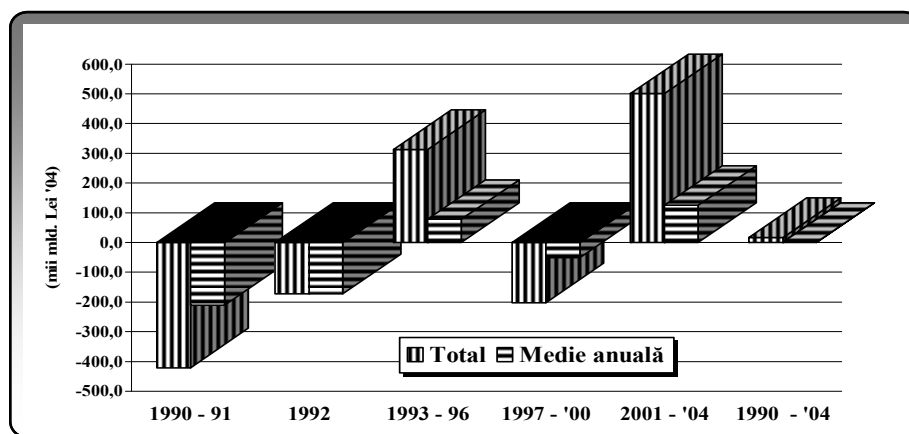
În esență, sporul cumulativ total de PIB – total, în perioada 1990 – 2004, pentru care sunt efectuate calcule, (în prețuri comparabile 2004) a fost de numai 17,4 mii mld. ROL (adică doar 1,2 mii mld. ROL anual). Acest rezultat agregat pe întreaga perioadă, „spart” pe cele cinci intervale identificate, relevă „contribuțiile” diferitelor „guvernări”, după cum urmează (figura 1.1):

- **1990 – 1991:** - 421,4 mii mld. ROL (- 210,7 mii mld. ROL anual);
- **1992:** - 172,3 mii mld. ROL;
- **1993 – 1996:** 313,3 mii mld. ROL (adică 78,3 mii mld. ROL anual);
- **1997 – 2000:** - 202,9 mii mld. ROL (- 50,7 mii mld. ROL anual);
- **2001 – 2004:** 500,7 mii mld. ROL (125,2 mii mld. ROL anual).

Metodologic, aceluiași intervale le pot fi atribuite modificări cumulative – totale și medii anuale – ale valorii adăugate brute totale și creată în principalele ramuri economice. Ca observație generală, agricultura a înregistrat minusuri cumulative doar în două intervale de timp din cele cinci (1992 și 1997 – 2000). Această stare de lucruri nu poate fi atribuită performanței economice din agricultură ci, mai degrabă, faptului că în această branșă este antrenată cel mai mare segment al populației active ocupate din România.

Figura 1.1

Modificări cumulative (totale și medii anuale) ale PIB – total, 1990 - 2004



Sursa: calculații proprii, 2005;

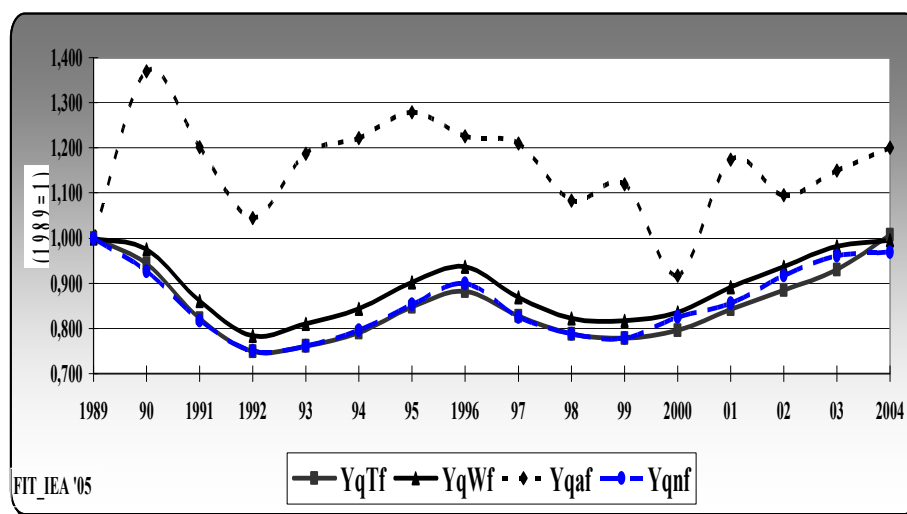
În termeni de dinamică, economiei României (măsurată prin PIB = $YqTf$) i-au trebuit 15 ani pentru a atinge „nivelul” anului 1989 care, așa cum se știe, era al doilea an de recul economic, după „vârful” anului 1987 (reculul maxim a fost în anul 1992: 25 %).

În schimb, valoarea adăugată brută (VAB) totală ($YqWf$) a „căzut”, față de anul 1989, până la indicele de 0,784 (anul 1992), dinamica sa oscilantă ducându-o la indicele 0,995 (anul 2004).

Este de constatat că, dinamica VAB din agricultură ($Yqaf$) este cu totul disonantă față de VAB neagricolă ($Yqnf$), în sensul că, începând cu anul 1990, agricultura a început să „frâneze” căderea economiei neagricole, înregistrând indici de volum supraunitari în 14 din cei 15 ani ai perioadei de tranziție parcursi, amplitudinea acestora situându-se între 1,370 (anul 1990) și 0,917 (anul 2000). În anul 2004, când PIB-ul total atingea nivelul anului 1989, agricultura genera cu 20% mai multă VAB față de același an de referință (figura 1.2).

Această dinamică asimetrică a agriculturii poate fi explicată, fie și parțial, prin așa-numitul „coeficient agrar” (ponderea populației active ocupată agricol) foarte ridicat, care vine să confirme statutul de „amortizor social” al acestei ramuri (un mare segment al populației active se ocupă de agricultură, în condiții de înzestrare tehnică rudimentară, productivitate scăzută și, pe cale de consecință, cu recompensă foarte mică a muncii).

Figura 1.2
Dinamica PIB și VAB – total, VAB – agricolă și neagricolă, 1990 – 04 (89 = 1)



Sursa: Calculatii proprii, pe baza datelor din AS-RO, 2004, INS, Bucuresti;

La slaba performanță economică sectorială a agriculturii a contribuit, pe lângă o serie de factori de natură tehnico – organizatorică, structurală și managerială, și „eroziunea” dramatică a puterii de cumpărare a prețurilor agricole. Pe lângă metoda, de-acum devenită clasică, a „foarfecei prețurilor reale”, erodarea forței economice a veniturilor agricole poate fi reflectată și prin dinamica prețurilor reale ale valorii adăugate brute (figura 1.3).

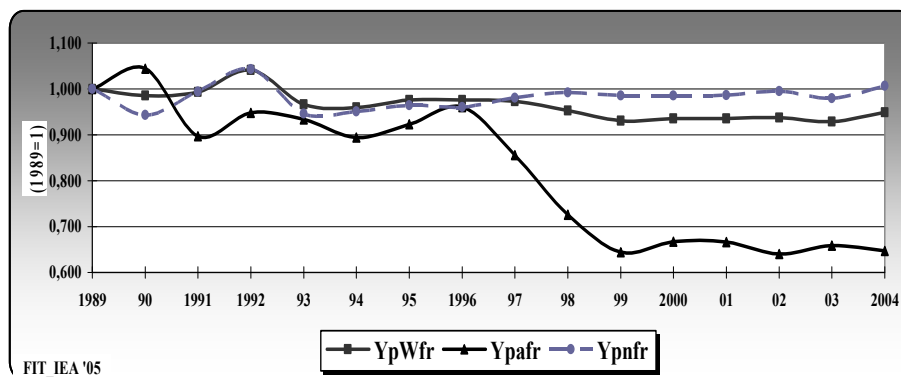
Deflate cu deflatorul implicit al prețurilor PIB, prețurile reale ale VAB agricole (Y_{pafr}) înregistrează o dinamică cu totul asimetrică față de ansamblul economiei (Y_{pWfr}) sau sectorul neagricol (Y_{pnfr}).

Astfel, în timp ce indicele prețurilor reale ale VAB total era în anul 2004 la cota de ca. 95 % din nivelul anului 1989, Vab neagricol „opera” cu prețuri reale practic egale celor de acum 15 ani.

În schimb, agricultura a „contribuit” și prin prețuri sectoriale reale scăzute la „susținerea” unor prețuri reale mai remuneratorii în sectoarele neagricole. Practic, în anul 2004, prețurile reale ale VAB agricole reprezenta doar ca. 65 % din nivelul acestora în anul 1989. Și atunci este explicabilă, în bună parte, solvabilitatea economico – financiară derizorie a veniturilor agricultorilor în fața „agresivității” prețurilor input-urilor neagricole.

Figura 1.3

Dinamica prețurilor reale ale VAB, 1990 – 2004 (1989 = 1)



Sursa: Calculatii proprii, pe baza datelor din AS-RO, 2004, INS, Bucuresti;

1.2. Producția agroalimentară – asimetrii și puternice oscilații

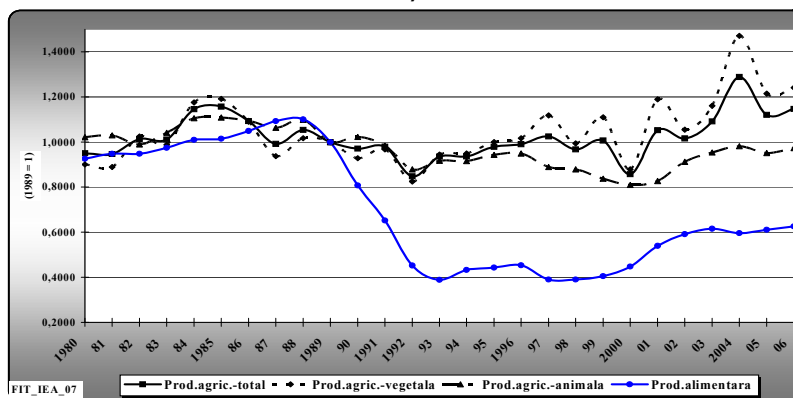
Cadrul macroeconomic al competitivității interne a sectorului agroalimentar nu poate face abstracție de unul dintre fenomenele economice cu caracter de „catalizator” al deteriorării performanțelor. Ne referim la așa – numita „dublă fractură”, intervenită în sectorul agroalimentar românesc: pe de o parte, între producția vegetală și producția animală, în interiorul agriculturii, iar pe de

altă parte, între producția agricolă și producția industriei alimentare, în interiorul sectorului agroalimentar (figura 1.4).

Pot fi desprinse câteva tendințe în perioada 1980 – 2006 (cu an de referință 1989 = 1):

- Producția agricolă totală a evoluat oscilant, cu valori indiciare situate între 0,848 (1992) și 1,289 (2004).
- Producția agricolă vegetală a înregistrat puternice oscilații, marcate între 0,825 (1992) și 1,472 (2004).
- Producția agricolă animală a cunoscut oscilații mai mici, nivelul acestora situându-se între 0,810 (2000) și 1,022 (1990).
- Producția alimentară s-a comportat cu totul asimetric, pe trend regresiv accentuat, între un nivel minim de 38,8% (1993) și un nivel maxim de 80,7% (1990), în anul 2006 atingându-se abia 62,5% din nivelul anului 1989.

Figura 1.4
Dinamica producției agricole și a industriei alimentare, 1980 – 2006 (89 = 1)



Sursa: calculatii proprii, pe baza datelor statistice oficiale, 2007;

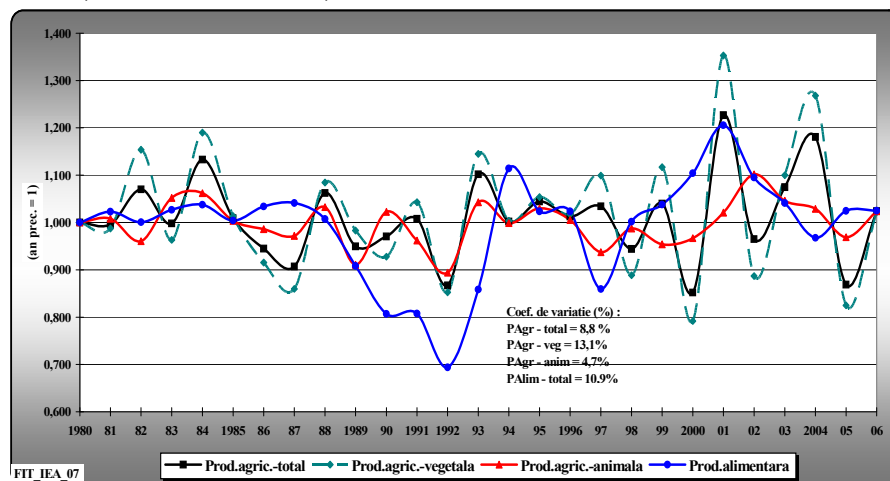
Așadar, în timp ce producția agricolă a înregistrat o „plajă” de oscilații (în raport cu anul 1989) de ca. 44,1% (în cadrul acesteia, producția vegetală cu 64,7%, iar producția animală cu 21,2%), producția alimentară a marcat o „bandă” de oscilații de 41,9%.

De altfel, o modalitate relevantă de cuantificare a variabilității unui fenomen economic este coeficientul de variație (ca raport între abaterea standard și media indicatorilor utilizați).

Astfel, variabilitatea producției agricole totale (8,8 %) a fost imprimată de coeficientul mai mare al producției vegetale (13,1%), „temperată” de producția animală (4,7%). În același timp, producția alimentară înregistrează o variație medie anuală de 10,9% (figura 1.5).

Figura 1.5

Variația anuală a producției agricole și alimentare, 1980 – 2006 (80 = 1)



Sursa: calculatii proprii, pe baza datelor statistice oficiale, 2007;

În termeni comparabili (prețuri 2005), în perioada 1980 – 2006, au fost înregistrate modificări cumulative contradictorii (tabel 1.1).

Tabel 1.1

Modificări cumulative ale producției agroalimentare în România, 1980 – 2006 (mld. ROL, p. 05)

medie anuală	Prod. agric.total	Prod. agric. vegetală	Prod. agric. animală	Prod. alimentară
80 - 85	17142,3	13430,2	3360,3	9361,1
86 - 89	-16293,0	-11036,4	-5226,1	-1932,7
90 - 91	-4509,1	-3696,1	-1566,6	-92008,8
92	-54039,2	-32906,9	-19947,3	-105299,5
93 - 96	14820,4	11058,0	3324,6	145,1
97 - '00	-13870,6	-7934,2	-6627,5	-780,8
01 - '04	44822,2	34109,8	8175,9	19549,7
05 -'06	-29494,0	-26578,0	-726,7	7897,3
80 - 89	2282,1	2556,2	-455,9	4341,7
90 - '06	3590,8	3263,5	-296,6	-11639,2

Sursa: calculații proprii, 2007.

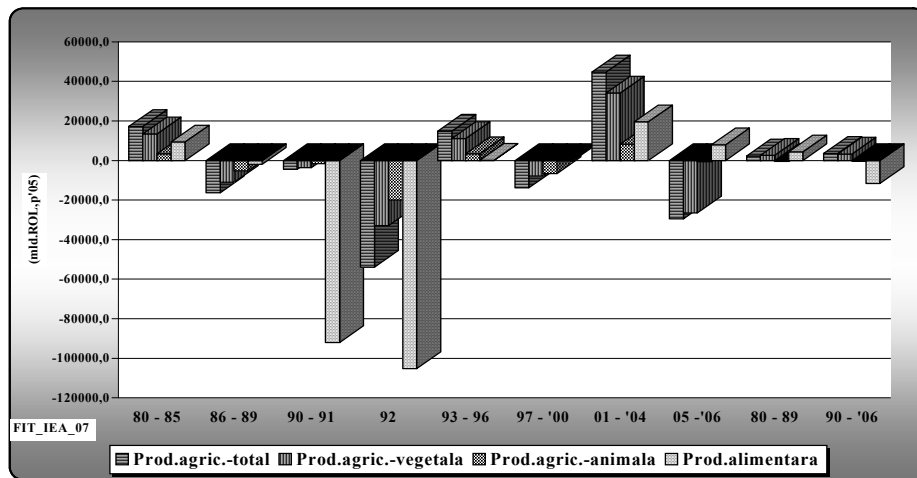
Sunt de făcut câteva constatări:

- La producția agricolă totală, în perioada de tranziție 1990 – 2006, s-a realizat un spor mediu anual de 3590,8 mld. ROL, superior perioadei economiei de comandă 1980 – 1989, cu mari diferențieri pe diferitele intervale identificate - de la cădere maximă de 54039,2 mld ROL anual (1992), la spor maxim de 44822,4 mld ROL anual (perioada 2001 – 2004);
- La producția alimentară, reculul mediu anual în anii tranziției a fost de 11639,2 mld ROL, la antipod cu sporul mediu anual de 4341,7 mld ROL în anii economiei de comandă, fundul abisului căderii fiind atins în anul 1992 (-105299,5 mld ROL), iar vârful de spor anual fiind înregistrat în intervalul 2001 – 2004.

Puternica variabilitate anuală a sporului de producție agricolă și alimentară devine și mai concludentă, în expresia sa vizualizată (figura 1.6).

Figura 1.6

**Modificări cumulative medii anuale ale producției agroalimentare,
1980 – 2006**



Sursa: calculatii proprii, pe baza datelor statistice oficiale, 2007;

2. STRUCTURI ȘI PERFORMANȚE ÎN AGRICULTURĂ – TENDINȚE SEMISECULARE

Pornind de la premisa că în economie, în general, și în agricultură, în special, inerția proceselor de schimbare structurală este foarte pregnantă, am considerat utilă și o abordare, din perspectiva termenului lung (semisecular), a unor indicatori de comensurare a structurilor demo – economice, a înzestrării tehnice a agriculturii, a performanțelor pe locuitor și pe unitatea de suprafață.

2.1. Structuri demo – economice

Prima grupă de indicatori structurali demo - economici pentru relevarea caracterului relativ ruralo-agrarian al economiei și societății românești se referă la trei ponderi importante: a populației rurale în totalul populației; a populației active ocupate agricol în totalul populației active ocupate; a suprafeței cultivate cu cereale în totalul suprafeței arabile (tabel 2.1).

Tabel 2.1

Indicatori structurali demo - economici în România, perioada 1950 – 2005

	Pondere pop.rur. în total pop.	Pondere pop.ocup. agr. în total pop. ocup.	Pondere supraf.cultiv.cu cereale in supraf.arabilă
1950	1,648	2,695	1,160
1960	1,478	2,378	1,129
1970	1,358	1,785	0,951
1980	1,165	1,069	1,032
1989	1,000	1,000	1,000
1990	0,982	1,025	0,947
1995	0,970	1,222	1,083
1996	0,970	1,255	0,979
1997	0,967	1,309	1,103
1998	0,971	1,382	0,994
1999	0,973	1,497	0,901
2000	0,977	1,504	0,946
2001	0,976	1,485	1,051
2002	1,005	1,315	1,008
2003	1,003	1,263	0,924
2004	0,970	1,163	1,044
2005	0,969	1,159	0,977

Sursa: calculații proprii, pe baza datelor statistice oficiale.

Normal, astfel, ruralismul relativ al societății românești, în cei peste 55 de ani ai perioadei de referință (1950 – 2005), înregistrează două tendințe distincte:

- Până în anul 1997, o tendință de diminuare continuă a ponderii populației din spațiul rural în totalul populației (de la 76,6% în anul 1950, la 45,0% în anul 1997) sau, altfel exprimat, în raport cu anul de referință 1989 (când ponderea era cu 64,8% mai mică față de anul 1950), un recul de alte 3,3 procente, în anul 1997.
- După anul 1997, o relativă constanță a gradului de ruralitate, conferită de plaja mică de oscilație a ponderii populației rurale (între 45,1%, în anul 1998, și 46,7%, în anul 2002).

Caracterul relativ agrar al societății românești rezidă din evoluția ponderii ocupării agricole în total ocupare a forței de muncă: de la 74,1% în anul 1950, la 27,5% în anul 1989, interval în care tendința a fost de recul sistematic datorat, în principal, absorbției în sectoarele neagricole a excedentului relativ și absolut de forță de muncă din agricultură.

O vizibilă tendință de creștere a ponderii ocupării agricole după anul 1989, aceasta ajungând la 41,4%, în anul 2000 (în perioada 1990 – 1996 ponderea s-a majorat cu 7 puncte procentuale, iar în intervalul 1997 – 2000, cu alte 6,9 puncte procentuale față de anul 1996), după anul 2000 fiind semnalat un recul de pondere.

Caracteristica cerealieră a agriculturii noastre decurge din nivelul și dinamica ponderii cerealelor în suprafața arabilă a țării: de la 73,9% în anul 1950, ponderea scade până la 63,7% în anul 1989, după care, în intervalul 1990 – 2005, se înregistrează cinci ani cu ponderi superioare anului 1989, plaja de oscilație fiind între 64,2% (2002) și 70,3% (1997).

2.2. Înzestrare tehnică a agriculturii

Din multitudinea indicatorilor parțiali de exprimare a gradului de înzestrare în agricultura României, în perioada 1950 – 2005, ne vom referi la patru dintre ei: suprafața agricolă și, respectiv arabilă pe locuitor; suprafața arabilă ce revine la un tractor fizic și cantitatea de îngrășăminte chimice (NPK) ce revine la un hectar teren arabil (tabelul 2.2).

Dacă primii doi indicatori prezintă oscilații situate între 0,90 ha / loc. (1950) și 0,63 ha / loc. (1989), la suprafața agricolă, și între 0,59 ha / loc. (1950) și 0,41 ha / loc. (1989), la suprafața arabilă, adică reculuri ale acestui tip de înzestrare, în perioada economiei administrate centralist cu 42,6% (la terenul agricol / loc.) și 45,6% (la terenul arabil / loc.), în perioada economiei de tranziție, ambii indicatori marchează creșteri de nivel față de 1989, cu 7,7% (2005) la zestrea agricolă / loc. și cu 7,4% (2005) la suprafața arabilă pe loc. este de observat că majorarea înzestrării cu teren agricol și arabil pe locuitor nu s-a datorat atât

creșterii stocului de suprafață agricolă (arabilă), cât reculului demografic înregistrat după 1989.

Tabel 2.2

Indicatori de înzestrare în agricultura României, perioada 1950 – 2005

	Supraf. agricolă pe locuitor	Supraf. arabilă pe locuitor	Supraf.arabilă pe tractor fizic	Ingrășăm. chim- ice pe ha. arabil
1950	1,426	1,456	10,972	0,005
1960	1,314	1,384	3,566	0,062
1970	1,165	1,185	1,456	0,498
1980	1,065	1,092	1,076	0,924
1989	1,000	1,000	1,000	1,000
1990	1,005	1,004	1,193	0,952
1995	1,031	1,015	0,917	0,411
1996	1,033	1,022	0,909	0,379
1997	1,040	1,028	0,896	0,292
1998	1,039	1,024	0,911	0,334
1999	1,036	1,027	0,916	0,289
2000	1,046	1,031	0,940	0,298
2001	1,047	1,034	0,919	0,320
2002	1,075	1,063	0,891	0,283
2003	1,070	1,068	0,893	0,314
2004	1,072	1,072	0,880	0,329
2005	1,077	1,074	0,873	0,399

Sursa: calculații proprii, pe baza datelor statistice oficiale.

Încărcătură de teren arabil ce revine la un tractor fizic exprimă măsura în care, în decursul celor peste cinci decenii, munca manuală a fost substituită cu muncă mecanizată. Din această perspectivă, în perioada economiei de comandă, încărcătura pe tractor s-a diminuat de aproape 11 ori (de la ca. 684 ha arabile / tractor fizic, în anul 1950) la 62,3 ha (în anul 1989), iar în anii tranziției, după o creștere izolată în anul 1990 (74,4 ha), indicatorul se situează sistematic sub nivelul anului 1989, ajungând la cel mai scăzut nivel în anul 2005 (54,4 ha). Este de menționat că sporul cantitativ al parcului de tractoare agricole după 1989 s-a datorat și unor politici de susținere de către stat a procurării de mașinism agricol, deși gradul de participare al tractoarelor la lucrările agricole nu este prea mulțumitor.

O situație contradictorie se înregistrează în privința consumului de fertilizanți chimici pe hectarul de teren arabil. După o dinamică de ca. 20 ori, în perioada 1950 – 1989 (de la 0,6 kg.s.a. / ha în 1950, la 122,5 kg.s.a. /ha în 1989), acest indicator explicativ parțial al gradului de intensificare a agriculturii

înregistrează reculuri de nivel până la 34,7 kg.s.a. / ha (2002). Practic, în întreaga perioadă de tranziție (1990 – 2005) nu s-a mai atins nivelul anului 1989, una dintre cauze fiind caracterul inhibitor pentru agricultori al prețurilor acestui factor de producție considerat sporitor de randamente la hectar în agricultură.

2.3. Performanțe pe locuitor

În agricultura modernă, pe plan mondial, atât în domeniul producției, cât și al comerțului, trei produse agricole sunt considerate produse „directoare” sau produse de „rentă”. Este vorba despre grâu sau orez (ca principale cereale), de lapte de vacă și de carne de taurine. Motiv pentru care, în asigurarea securității alimentare, în orice țară cu agricultură performantă, de o atenție deosebită se bucură producția de cereale, lapte și carne, trei grupe de produse cu participare însemnată în consumul alimentar al populației (tabel 2.3).

Tabel 2.3
Indicatori de performanță pe locuitor în România, perioada 1950 – 2005

	Prod. de cereale pe locuitor	Prod. de lapte pe locuitor	Prod. de carne pe locuitor
1950	0,412	0,744	0,495
1960	0,713	0,955	0,676
1970	0,666	0,965	0,839
1980	1,107	1,191	1,345
1989	1,000	1,000	1,000
1990	0,939	0,982	1,173
1995	1,112	1,290	0,993
1996	0,797	1,304	1,008
1997	1,134	1,230	0,926
1998	0,871	1,263	0,906
1999	0,962	1,206	0,826
2000	0,592	1,185	0,769
2001	1,068	1,223	0,771
2002	0,836	1,303	0,917
2003	0,757	1,369	0,954
2004	1,428	1,422	0,900
2005	1,135	1,444	0,850

Sursa: calculații proprii, pe baza datelor statistice oficiale.

Producția agricolă pe locuitor, ca indicator de potențial, prezintă pe parcursul celor 56 de ani oscilații considerabile de nivel și de dinamică (în raport cu anul de referință 1989) la toate cele trei produse luate în analiză.

La două din cele trei produse agricole luate în considerație (cereale și lapte), nivelul maxim absolut al indicatorului a fost atins în anii 2004 – 2005 (1125,9 kg / loc. la cereale și 280,3 kg / loc. la lapte), iar la producția de carne pe locuitor în anul 1980 (231,2 kg).

Privite în dinamică, cele trei producții pe locuitor marchează trenduri ascendente în primii 30 de ani ai perioadei analizate, momentul de cotitură 1989 situându-se, de fiecare dată, sub nivelul anului 1980 (cu 10,7% la cereale, 19,1% la lapte și cu 34,5% la carne).

Oscilațiile puternice ale producției agricole în anii tranziției, datorate, în mare măsură, variației condițiilor pedo - climatice și mai puțin performanțelor tehnico – manageriale, pe fondul reculului demografic, au generat oscilații considerabile ale nivelurilor și dinamicilor celor trei indicatori după anul de referință 1989 (valorile minime înregistrându-se în anul 2000 la două - cereale și lapte - din cele trei produse analizate și în anul 1990 la lapte).

2.4. Performanțe pe hectar

Expresie condensată a elementelor de progres bio – tehnologic și managerial asimilate în producția agricolă, nivelul și dinamica randamentelor medii la hectar la principalele șase culturi agricole luate în considerație (grâu, porumb, floarea soarelui, sfeclă de zahăr, cartofi și struguri) nu plasează România într-o poziție favorabilă în contextul apartenenței sale la Uniunea Europeană (tabel 2.4).

Tabel 2.4

**Indicatori de performanță pe hectar în România,
perioada 1950 – 2005**

	Grâu și secară	Porumb boabe	Floarea soarelui	Sfeclă de zahăr	Cartofi de toamnă	Struguri- total
1950	0,239	0,298	0,278	0,307	0,539	0,697
1960	0,360	0,626	0,706	0,592	0,808	0,775
1970	0,427	0,857	0,843	0,650	0,529	0,622
1980	0,827	1,299	1,043	0,842	1,050	1,109
1989	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
1990	0,955	1,115	0,932	0,761	0,869	1,018
1995	0,916	1,288	0,862	0,753	0,931	1,257
1996	0,523	1,184	0,789	0,792	1,054	1,354
1997	0,881	1,687	0,724	0,800	0,964	1,104
1998	0,761	1,115	0,737	0,757	0,970	0,823
1999	0,825	1,467	0,822	0,816	1,115	1,062
2000	0,678	0,648	0,543	0,521	0,959	1,250
2001	0,902	1,240	0,681	0,848	1,119	1,095

	Grâu și secară	Porumb boabe	Floarea soarelui	Sfeclă de zahăr	Cartofi de toamnă	Struguri- total
2002	0,572	1,174	0,731	0,866	1,132	1,058
2003	0,424	1,211	0,839	0,639	1,090	1,101
2004	1,009	1,797	1,055	1,220	1,213	1,436
2005	0,881	1,599	0,913	1,093	0,989	0,624

Sursa: calculații proprii, pe baza datelor statistice oficiale.

Normal în perioada economiei de comandă (1950 – 1989), la patru din șase culturi agricole analizate (porumb, floarea soarelui, cartofi de toamnă și struguri) nivelurile maxime ale randamentelor la hectar au fost înregistrate în anul 1980.

În cei 12 din 16 ani ai perioadei de tranziție luată în considerație (1990 – 2005), niveluri superioare anului 1989 ale randamentelor medii la hectar s-au înregistrat într-un singur an (2004) la grâu și secară, în 12 ani la porumb (cu nivel maxim absolute în anul 2004), într-un singur an (2004) la floarea soarelui și sfeclă de zahăr, în 6 din 12 ani la cartofi de toamnă și în 10 din 12 ani la struguri, cu an de vârf 2004 la ultimele trei culturi. În intervalul 1997 – 2000, doar în 7 din 24 cazuri randamentele medii la hectar s-au situat peste nivelul anului 1989.

3. INDUSTRIA ALIMENTARĂ – DIMENSIUNI COMPARATIVE EUROPENE

Faptul că în anii tranziției s-a instalat o persistentă „dublă fractură” între agricultură și industria alimentară, s-a considerat oportună și o tratare, din perspectivă comparativă europeană, a unor performanțe ale acestei branșe industriale, prin intermediul unor indicatori specifici, pe clase de mărime a întreprinderilor.

3.1. Performanțe pe clase de mărime a întreprinderilor

Ponderea IMM - urilor cu 1 – 249 angajați în industria alimentară (62,3%), în anul 2004, este superioară mediei pe întreaga industrie prelucrătoare, dar inferioară ansamblului industriei și serviciilor (tabel 3.1).

Tabel 3.1

**Indicatori comparativi, pe clase de mărime ale întreprinderilor
(nr. angajați), UE – 27, 2004**

Nr. crt.	Specificare	Total	1 - 9	10 - 49	50 - 249	1 - 249	peste 250
<i>Număr de angajați pe clase de întreprinderi (% din total sector)</i>							
1	Industrie+Servicii	-	29,5	20,8	16,8	66,7	33,3
2	Ind. prelucrătoare	-	14	20,2	24,6	58,9	41,1
3	Ind.alimentară+ prel. tutun	-	16,4	21,2	24,7	62,3	37,7
<i>Valoarea adăugată brută (% din total sector)</i>							
1	Industrie+Servicii	-	20,2	18,8	17,8	56,9	43,1
2	Ind. prelucrătoare	-	7,3	15,3	22,2	44,8	55,2
3	Ind.alimentară+ prel. tutun	-	8,1	14,6	21,6	44,3	55,5
<i>Pondere Excedent Brut de Exploatare / Cifra de Afaceri (%)</i>							
1	Industrie+Servicii	-	-	-	-	-	-
2	Ind. prelucrătoare	9,5	-	-	-	-	-
3	Ind.alimentară+ prel. tutun	9,8	-	-	-	-	-
<i>Productivitatea muncii / clase de mărime ale întrep. (mii Euro / angajat)</i>							
1	Industrie+Servicii	40,9	28,0	38,0	43,5	34,8	53,1
2	Ind. prelucrătoare	45,5	23,6	34,4	41,0	34,6	61,0
3	Ind.alimentară+ prel. tutun	41,6	20,5	28,6	36,4	29,6	61,0

Sursa: Eurostat, 2007.

Contribuția IMM – urilor cu peste 250 de angajați în industria alimentară la valoarea adăugată brută a sectorului era, în anul 2004, de 55,5% (cu 17,8 puncte procentuale peste ponderea în numărul de angajați).

Ponderea excedentului brut de exploatare în cifra de afaceri, pe ansamblul industriei alimentare, este de 9,8%, superioară industriei prelucrătoare.

În toate ramurile luate în analiză, productivitatea muncii este superioară în IMM –urile cu peste 250 de angajați.

3.2. Performanțe sectoriale din perspectivă comparativă europeană

Ponderea valorii adăugate brute în producția finală a industriei prelucrătoare și alimentare, în România, se situează între 23 % și 31,2 % (la industria prelucrătoare) și între 17,55 și 20,8 % (la industria alimentară) (tabel 3.2).

Tabel 3.2

Intensitatea VAB în Producția Finală în industria prelucrătoare și alimentară, în UE și unele țări membre și candidate, 1995 – 2005

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
<i>Ponderea VAB în Producția Finală în Industria Prelucrătoare, 1995 - 05 (%)</i>											
UE - 27	-	-	-	-	-	-	-	-	-	28,5	-
UE - 25	-	-	-	-	30,5	29,3	28,7	-	-	28,6	-
Bulgaria							18,4	18,4	19,5	19,7	19,9
Germania					33,5	31,8	31,4	31,0	31,0	30,3	-
Franța	-	27,5	26,7	26,2	24,4	24,7	23,6	22,5	22,5	24,5	24,6
Italia	28,3	29,3	27,8	27,3	27,4	26,1	25,4	25,5	25,9	25,0	25,1
Ungaria	-	-	-	-	-	23,4	22,1	23,4	24,7	24,2	24,3
Cehia	-	-	-	-	-	-	24,7	26,3	26,6	25,6	-
Olanda	30,6	29,9	29,3	29,3	29,0	26,8	25,9	26,8	26,9	26,9	-
Austria	38,2	-	37,0	37,1	37,6	36,1	34,7	35,0	34,9	33,5	33,4
Polonia	-	-	-	-	34,7	30,9	37,9	32,9	31,8	31,5	31,0
România	-	-	-	-	-	31,2	29,5	26,0	25,5	23,9	23,0
<i>Ponderea VAB în Producția Finală în Industria Alimentară, 1995 - 05 (%)</i>											
UE - 27	-	-	-	-	-	-	-	-	-	24,2	-
UE - 25	-	-	-	-	-	-	-	-	-	24,3	-
Bulgaria							16,4	15,3	17,0	17,3	18,8
Germania					25,6	24,8	25,3	25,3	25,3	23,5	-
Franța	-	-	-	-	22,8	-	-	22,2	22,4	-	-
Italia	21,4	20,7	20,5	21,2	21,0	20,4	19,3	20,7	-	-	-
Ungaria	-	-	-	-	-	29,2	-	-	23,2	21,4	22,5
Cehia	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Olanda	21,1	21,3	21,0	-	-	-	-	-	20,9	20,6	-

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Austria	-	-	-	-	31,2	-	29,5	-	-	-	31,3
Polonia	-	-	-	-	-	-	-	-	27,7	27,2	27,1
România	-	-	-	-	-	20,8	19,1	19,9	18,9	17,5	20,3

Sursa: Eurostat, 2007.

Performanța economică sectorială, măsurată prin intensitatea excedentului brut în cifra de afaceri, realizată în România, se situează ușor peste valorilor aferente UE – 25, atât în industria prelucrătoare, cât și în industria alimentară (tabel 3.3).

Tabel 3.3

Intensitatea Exced. Brut de Exploat. în Cifra de Afaceri în industria prelucrătoare și alimentară, în UE și unele țări membre și candidate, 1995 – 2005

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
<i>Pondere EBE în Cifra de Afaceri în Industria Prelucrătoare, 1995 - 05 (%)</i>											
UE - 27	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
UE - 25	-	-	-	-	9,7	9,9	9,4	8,8	9,1	9,5	-
Bulgaria	-	-	-	-	-	-	5,8	5,8	7,3	9,2	10,1
Germania	-	-	-	6,8	6,9	6,9	6,9	6,0	6,4	6,8	-
Franța	-	6,3	6,8	6,8	6,7	7,2	6,1	5,5	5,3	6,0	6,0
Italia	11,4	11,2	10,7	11,1	10,7	10,9	10,5	10,2	9,8	9,5	9,5
Ungaria	-	-	-	-	-	11,2	8,9	9,3	11,1	11,0	11,6
Cehia	-	-	-	-	-	-	10,2	11,6	12,4	12,1	-
Olanda	11,3	10,9	11,4	11,1	10,7	10,6	9,2	9,2	9,3	9,7	-
Austria	10,3	-	10,3	10,7	11,2	11,4	10,7	11,7	11,5	11,7	12,1
Polonia	-	-	-	-	17,1	14,9	22,9	8,5	18,3	19,2	18,6
România	-	-	-	-	-	10,1	-	9,6	9,9	10,1	9,0
<i>Pondere EBE în Cifra de Afaceri în Industria Alimentară, 1995 - 05 (%)</i>											
UE - 27	-	-	-	-	-	-	-	-	-	9,7	-
UE - 25	-	-	-	-	9,4	9,5	10,0	9,4	9,9	9,7	-
Bulgaria	-	-	-	-	-	-	6,9	5,9	7,1	7,7	8,9
Germania	-	-	-	-	7,2	7,4	8,1	7,8	7,8	7,6	-
Franța	-	-	-	-	7,6	-	-	7,2	6,9	-	-
Italia	9,4	9,3	8,7	10,1	9,5	9,3	8,7	9,8	-	-	-
Ungaria	-	-	-	-	-	9,1	-	-	9,6	8,1	8,6
Cehia	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Olanda	7,8	8,1	8,3	-	-	-	-	-	7,9	8,1	-
Austria	-	-	-	-	8,3	-	7,8	-	-	-	10,6
Polonia	-	-	-	-	-	-	-	-	16,1	16,1	16,1
România	-	-	-	-	-	6,5	-	10,0	9,4	8,4	10,0

Sursa: Eurostat, 2007.

4. CONTURILE FLUXURILOR MATERIALE „ECONOMIE – MEDIU”

Pe lângă prezentarea statistică a diferitelor grupe de indicatori ai contului fluxurilor materiale „economie–mediu” (CFMEM), din perspective nivelurilor și structurilor aferente, considerăm oportună și o interpretare corelativă a evoluției unor indicatori (considerați variabile rezultative), în funcție de nivelurile și dinamica altor indicatori (considerați variabile explicative).

Au fost identificate șase principale expresii econometrice ale corelațiilor dintre indicatorii cu care se operează în sistemul contului fluxurilor materiale „economie–mediu” (CFMEM), prezentarea lor fiind sub forma regresii liniare multifactoriale:

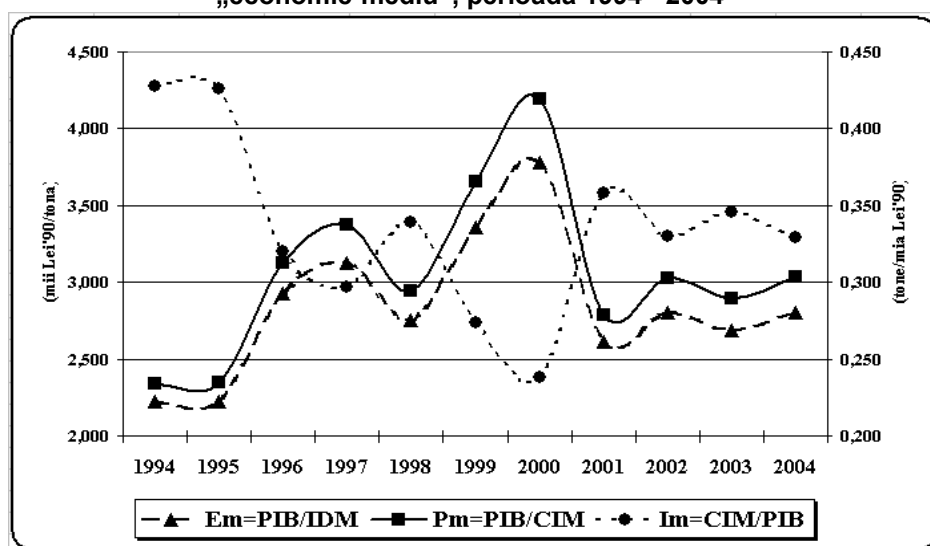
- regresia bifactorială a produsului intern brut ($PIB = Y$) în raport de intrările directe de materiale ($IDM = X1$) și consumul intern de materiale ($CIM = X2$), exprimate în unități specifice de măsură;
- regresia bifactorială a produsului intern brut ($PIB = Y$) în raport de intrările directe de materiale ($IDM = X1$) și consumul intern de materiale ($CIM = X2$), exprimate în indici anuali de volum;
- regresia multifactorială a produsului intern brut ($PIB = Y$) în raport de intrările directe de materiale ($IDM = X1$), extracția internă neutilizată ($EIN = X2$), exporturi ($EXP = X3$) și balanța fizică de comerț exterior ($BFC = X4$), exprimate în indici anuali de volum;
- regresia bifactorială a intrărilor totale de materiale ($ITM = Y$) în raport de extracția internă utilizată ($EIU = X1$) și extracția internă neutilizată ($EIN = X2$), exprimate în indici anuali de volum;
- regresia bifactorială a consumului intern de materiale ($CIM = Y$) în raport de intrările directe de materiale ($IDM = X1$) și de exporturi ($EXP = X2$), exprimate în indici anuali de volum;
- regresia bifactorială a balanței fizice de comerț exterior ($BFC = Y$) în raport de importuri ($IMP = X1$) și exporturi ($EXP = X2$), exprimate în indici anuali de volum.

Este de făcut o observație preliminară prezentării ecuațiilor econometrice identificate. Ne referim la variațiile foarte diferențiate ale principalilor trei indicatori intensivi cu ajutorul cărora poate fi evidențiată decuplarea utilizării resurselor naturale de creșterea economică (figura 4.1).

Astfel, indicatorul calitativ „eficiență materială” (E_m), definit ca raport între PIB și IDM, prezintă, în perioada de referință 1994 – 2004, valori empirice situate între minime de 2,222 mii lei '90/tonă (anul 1995) și maxime de 3,778 mii lei '90/tonă (anul 2000), al căror coeficient de variație este de 8,29%.

Figura 4.1

Evoluția indicatorilor intensivi ai contului fluxurilor materiale,
„economie-mediă”, perioada 1994 - 2004



Sursa: calculatii proprii, pe baza datelor INS;

În același timp, indicatorul „productivitate materială”, calculate ca raport între PIB și CIM, prezintă valori empirice aferente perioadei 1994 – 2004 situate între minima de 2,340 mii lei '90/tona (anul 1994) și maxima de 4,197 mii lei '90 (anul 2000), coeficientul său de variație fiind mai mult decât dublu (17,76%) față de cel aferent indicatorului de eficiență materială.

Simetric opus se comportă indicatorul „intensitatea materială”, determinată ca inversul raportului de productivitate materială, valorile sale empirice situându-se între minima de 0,238 tone / 1000 lei '90 PIB (anul 2000) și maxima de 0,427 tone/1000 lei '90 PIB (anul 1994), cu un coeficient de variație și mai mare (18,69%).

Demersul metodologic al primei regresii bifactoriale vizează câțiva pași (cei mai importanți sunt prezentați în tabelul 4.1):

- conversia datelor empirice inițiale în valori logaritmice;
- utilizarea regresiei liniare, ca metodă econometrică;
- calculul valorilor ajustate prin modelul adoptat, pentru variabila rezultativă.

Tabel 4.1

Tabelul ANOVA al regresiei bifactoriale a PIB (Y) în funcție de IDM (X1) și CIM (X2)

	X2=ln(CIM)	X1=ln(IDM)	Y=ln(PIB)
1994	5,7270	5,7780	6,5773
1995	5,7926	5,8485	6,6469
1996	5,5464	5,6134	6,6861
1997	5,4083	5,4836	6,6237
1998	5,4940	5,5603	6,5744
1999	5,2672	5,3506	6,5627
2000	5,1497	5,2550	6,5841
2001	5,6140	5,6796	6,6399
2002	5,5816	5,6597	6,6898
2003	5,6776	5,7513	6,7408
2004	5,7118	5,7900	6,8219
<i>LINEST</i>	X2=ln(CIM)	X1=ln(IDM)	Y=ln(PIB)
mX;b	6,5244	-5,9331	2,8981
sem;seb	1,476	1,392	0,6839
r ² ;sev	0,791	0,041	#N/A
F;df	15,165	8	#N/A
ssreg;ssresid	0,051	0,013	#N/A
	PIB-empir.	PIB-aj.LINEST	
1994	6,5773	5,9818	
1995	6,6469	5,9914	
1996	6,6861	5,7798	
1997	6,6237	5,6487	
1998	6,5744	5,7531	
1999	6,5627	5,5173	
2000	6,5841	5,3185	
2001	6,6399	5,8281	
2002	6,6898	5,7349	
2003	6,7408	5,8176	
2004	6,8219	5,8111	
	PIB-empiric	PIB-aj.LINEST	Y=PIB
1994	718,6	396,1	718,6
1995	770,4	400,0	770,4
1996	801,2	323,7	801,2
1997	752,7	283,9	752,7
1998	716,5	315,2	716,5
1999	708,2	249,0	708,2

	X2=ln(CIM)	X1=ln(IDM)	Y=ln(PIB)
2000	723,5	204,1	723,5
2001	765,0	339,7	765
2002	804,2	309,5	804,2
2003	846,2	336,1	846,2
2004	917,7	334,0	917,7

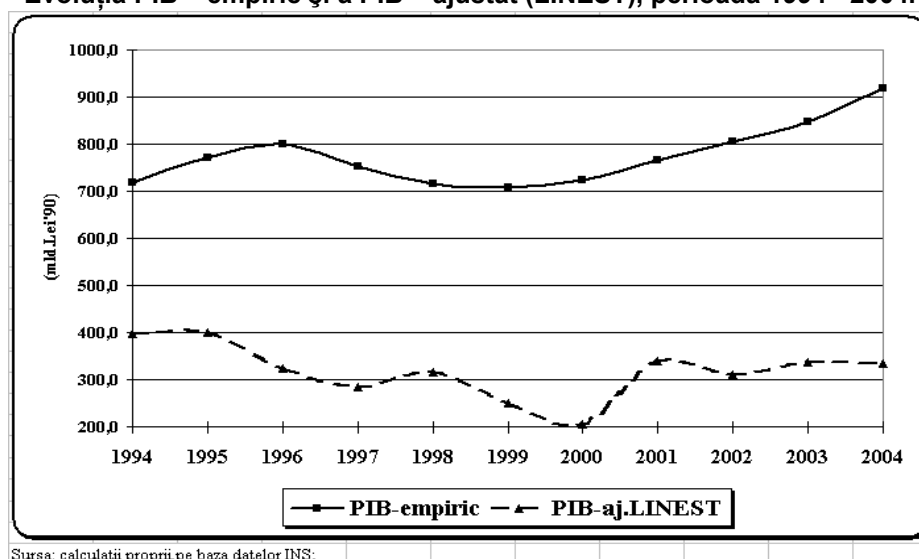
Normal cu un coeficient de determinație de 0,791, s-a formulat următoarea ecuație de regresie bifactorială a PIB-ului în raport de IDM (X1) și CIM (X2):

$$\ln(PIB) = 2,8981 - 5,9331 * \ln(IDM) + 6,5244 * \ln(CIM)$$

Este de observat că între valorile empirice inițiale ale variabilei rezultative (PIB = Y) și cele calculate prin ajustarea econometrică realizată apar diferențe sensibile (figura 4.2).

Aceasta semnifică faptul că modelul de regresie liniară cu serii de date logaritmice nu este suficient de adecvat pentru utilizare și, cu atât mai puțin pentru evaluări prospective.

Figura 4.2
Evoluția PIB – empiric și a PIB – ajustat (LINEST), perioada 1994 - 2004.



Cum subliniam mai sus, constituirea seriilor din indicii anuali de volum ai valorilor empirice ale indicatorilor luați în considerație pare a fi mai adecvată demersului nostru metodologic (tabel 4.2).

Tabel 4.2

Tabelul ANOVA al regresiei bifactoriale a PIB (Y) în funcție de IDM (X1) și CIM (X2) (indici anuali de volum)

	Y=PIBql	X1=IDMql	X2=CIMql
1994	1,000	1,000	1,000
1995	1,072	1,073	1,068
1996	1,040	0,790	0,782
1997	0,939	0,878	0,871
1998	0,952	1,080	1,090
1999	0,988	0,811	0,797
2000	1,022	0,909	0,889
2001	1,057	1,529	1,591
2002	1,051	0,980	0,968
2003	1,052	1,096	1,101
2004	1,084	1,039	1,035
<i>LINEST</i>	X2=(CIMql)	X1=(IDMql)	Y=(PIBql)
mX;b	1,1084	-0,0886	-0,0192
sem;seb	0,014	0,060	0,0576
r2;sev	0,999	0,008	#N/A
F;df	3399,9	8	#N/A
ssreg;ssresid	0,488	0,001	#N/A
<i>Sursa: calculații proprii, pe baza datelor INS.</i>			
	PIBql-empir.	PIBql-aj.LINEST	
1994	1,000	1,001	
1995	1,072	1,075	
1996	1,040	0,787	
1997	0,939	0,877	
1998	0,952	1,082	
1999	0,988	0,808	
2000	1,022	0,908	
2001	1,057	1,540	
2002	1,051	0,981	
2003	1,052	1,099	
2004	1,084	1,041	
<i>Sursa: calculații proprii, pe baza datelor INS.</i>			

Cu un coeficient de determinație multiplă de 0,999, s-a elaborat următoarea expresie canonică a corelației dintre PIB și cele două variabile explicative (IDM și CIM):

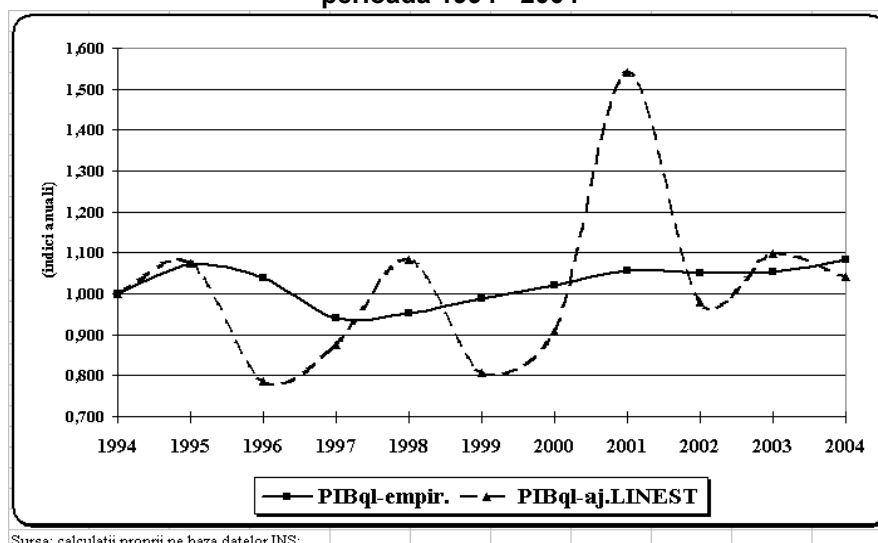
$$PIB_{ql} = -0,0192 - 0,0886 * IDM_{ql} + 1,1084 * CIM_{ql}$$

Normal Se poate observa că, în timp ce variabila IDM_{ql} influențează reductiv comportamentul PIB_{ql} , variabila CIM_{ql} acționează pozitiv asupra aceleiași variabile rezultative.

În expresie grafică, cele două serii de valori (empirice și ajustate cu regresie bifactorială) sunt prezentate în figura 4.3.

Figura 4.3

**Dinamica anuală a PIB – empiric și a PIB – ajustat (LINEST),
perioada 1994 - 2004**



Sursa: calculatii proprii, pe baza datelor INS;

O imagine mai completa a interrelatiilor dintre PIB_{ql} și principalele patru variabile explicative (IDM_{ql} , EIN_{ql} , EXP_{ql} și BFC_{ql}) este conferita de regresia multifactorială dintre aceste variabile (tabelul 4.3).

Tabel 4.3

Tabelul ANOVA al regresiei multifactoriale a PIB (Y) în funcție de IDM (X1) și EIN (X2), EXP (X3) și BFC (X4), (indici anuali de volum)

	X1=IDMql	X2=EINql	X3=EXPql	X4=BFCql	Y=PIBql
1994	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
1995	1,073	1,014	1,174	1,199	1,072
1996	0,790	0,797	0,943	1,080	1,040
1997	0,878	0,854	0,983	0,884	0,939
1998	1,080	1,126	0,954	0,892	0,952
1999	0,811	0,665	1,012	0,417	0,988
2000	0,909	0,869	1,134	1,320	1,022
2001	1,529	1,439	0,972	1,567	1,057
2002	0,980	1,089	1,159	1,108	1,051
2003	1,096	1,092	1,037	1,510	1,052
2004	1,039	1,273	1,100	0,849	1,084
LINEST	X4=(BFCql)	X3=(EXPql)	X2=(EINql)	X1=(IDMql)	Y=(PIBql)
mX;b	0,045	0,256	0,105	-0,058	0,660
sem;seb	0,055	0,171	0,137	0,166	0,193
r2;sev	0,532	0,042	#N/A	#N/A	#N/A
F;df	1,707	6	#N/A	#N/A	#N/A
ssreg;ssresid	0,012	0,011	#N/A	#N/A	#N/A

Sursa: calculatii proprii, pe baza datelor INS;

	PIBql-empir.	PIBql-aj. LINEST
1994	1,000	1,008
1995	1,072	1,059
1996	1,040	0,988
1997	0,939	0,990
1998	0,952	1,000
1999	0,988	0,961
2000	1,022	1,048
2001	1,057	1,042
2002	1,051	1,064
2003	1,052	1,045
2004	1,084	1,054

Sursa: calculatii proprii, pe baza datelor INS.

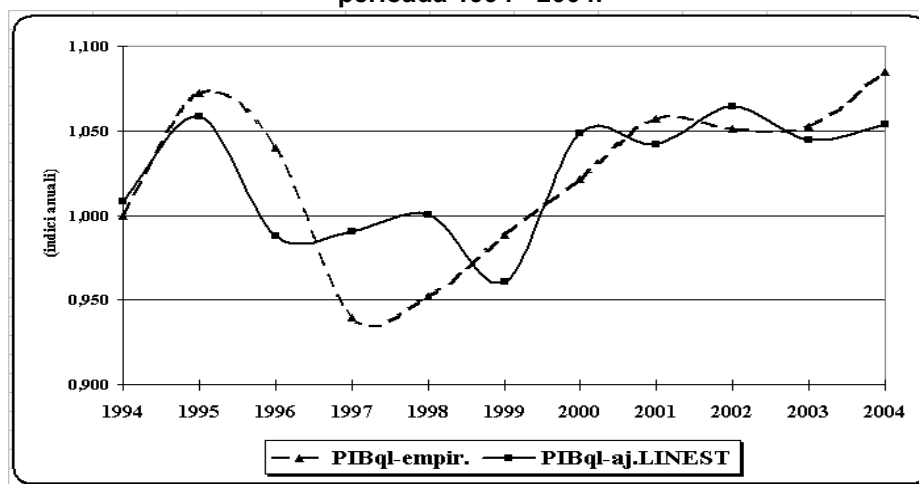
La un coeficient de determinare multipla de 0.532, s-a formulat urmatoarea expresie canonica a regresiei multiple:

$$PIBql = 0,660 - 0,058 * IDMql + 0,105 * EINql + 0,256 * EXPql + 0,045 * BFCql;$$

Rezultă că, dintre cele patru variabile explicative, trei dintre ele prezintă coeficienți de regresie pozitivi și doar una (IDMql) influențează reductiv dinamica PIBql.

Grafic, alura curbelor valorilor empirice si respectiv ajustate prin regresie multipla ale PIBql este prezentata in figura 4.3.

Figura 4.3
Dinamica anuală a PIBql – empiric și a PIBql – ajustat (LINEST, 4 factori), perioada 1994 - 2004.



Sursa: calculatii proprii, pe baza datelor INS;

5. EVALUĂRI PROSPECTIVE ALE PIB ȘI PRODUCȚIEI AGROALIMENTARE

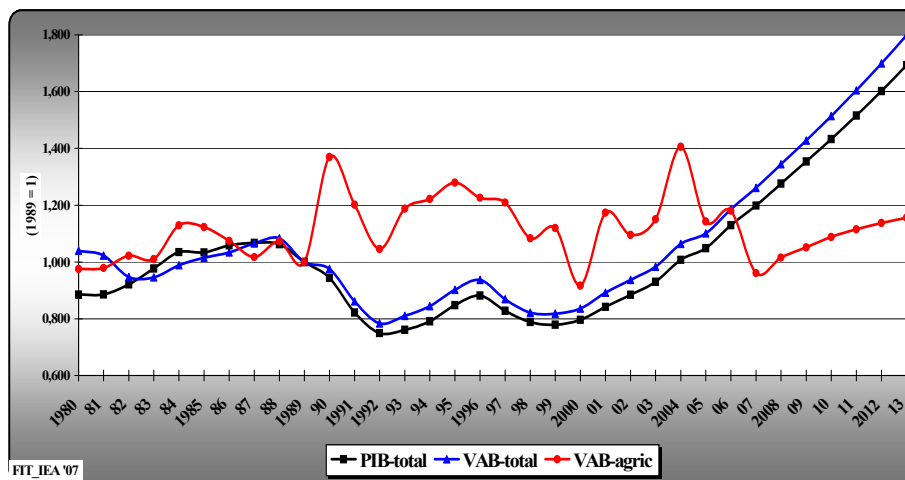
Actualul demers metodologic utilizează, pentru evaluări prospective, metoda înlănțuirii indicilor anuali de modificare a unor indicatori relevanți, pe două paliere:

- Evaluări prospective ale PIB și VAB.
- Evaluări prospective ale producției agricole și alimentare.

Pe baza datelor pentru perioada 1980 – 2004 (baza 1989 = 1), s-a realizat evaluarea prospectivă a PIB – ului total, a VAB – ului total și a VAB –ului agricol pentru anii 2005 – 2013 (figura 5.1).

Figura 5.1

**Evaluări prospective ale PIB
și VAB, 1980 – 2013 (1989 = 1)**



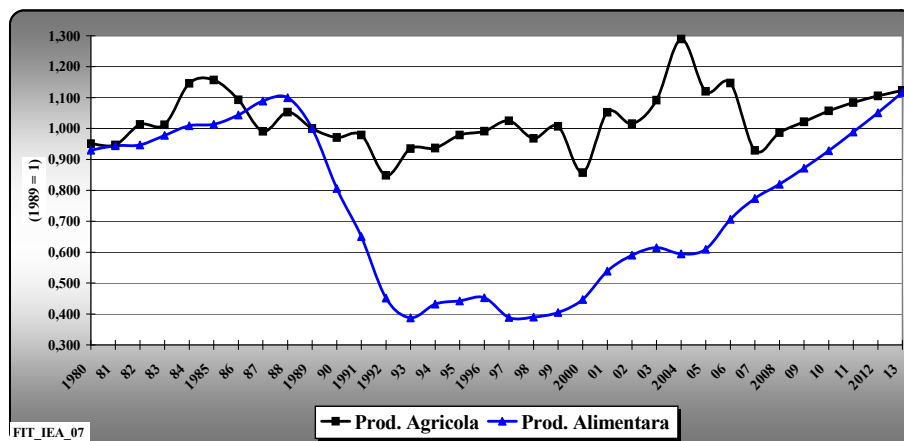
Sursa: calculatii proprii, 2007;

Așa cum este de observat, aplicarea prognozelor oficiale la datele faptice ale perioadei 1990 – 2006, ecartul dintre tendința VAB din agricultură și PIB-ul total și VAB – ul total se deschide considerabil, făcând și mai problematică recuperarea decalajelor de dezvoltare dintre agricultură și restul economiei.

În schimb, puternicele fluctuații ale producției agricole din ultimii 5 ani au generat o încetinire a trendului de creștere, care pare – se va fi ajunsă din urmă de producția alimentară (figura 5.2).

Figura 5.2

Evaluări prospective ale PIB și VAB, 1980 – 2013 (1989 = 1)



FTT IEA_07

Sursa: calculatii proprii, 2007

Concluzii și deschideri

Evoluția sectorului agroalimentar după 1989 a produs modificări importante și în structura comerțului, tendința fluxurilor comerciale fiind de creștere a importurilor și de diminuare a exporturilor, ceea ce a antrenat un sold sistematic negativ al balanței externe.

Urmare a gradului de deschidere comercială pe seama importului, soldul comerțului agroalimentar, s-a situat în permanență la valori negative cu variații însemnate, de la –149 mil.dolari (animale vii și produse animale) (2001) la –461 mil.dolari (produse alimentare, băuturi și tutun), în aceeași perioadă de referință, reflectând tendința de export a produselor brute (materii prime), în detrimentul celor cu grad ridicat de prelucrare.

Involuțiile înregistrate pe planul comerțului interior și exterior pot fi considerate rezultată a diminuării tendențiale față de 1989 a gradului de aprovizionare agroalimentară (de la 99,9% în 1989 la 95,1% în 2000), pe fondul majorării înclinației spre import (de la 3,8% în 1989 la 8,8% în 2000).

Evoluțiile asimetrice ale indicatorilor au condus la un grad mediu de deschidere comercială (2000) superior anului 1989, aceasta fiind una dintre capacanale deschiderii spre exterior cu precădere pe seama importurilor, și nu a parametrilor de competitivitate. Deschiderea economiei agroalimentare spre exterior pe seama importurilor a condus la accentuarea decalajului dintre România și țările comunitare, ameliorarea parametrilor de competitivitate necesitând, astfel, un interval mult mai mare de timp.

Accentuarea schimburilor comerciale cu Uniunea Europeană după 1989 a permis obținerea unui avantaj economic relevant la export la doar două grupe

de produse (animale vii și oleaginoase), restul grupelor fiind caracterizate de dezantaj economic.

Din perspectiva competitivității externe relevate este de remarcat pierderea acesteia la majoritatea grupelor de produse, excepție făcând animalele vii, cerealele și oleaginoasele (raportată atât la comerțul mondial cât și al celui european). În fapt, valorile maxime și minime ale indicatorilor de competitivitate ne îndreptățesc a crede că în perspectiva aderării la UE, România își poate menține avantajul competitiv la animale vii și oleaginoase, pentru celelalte produse recuperarea decalajelor de avantaj fiind relativ îndepărtată.

Aflată în pragul aderării la UE, economia agroalimentară a României trebuie să facă față presiunii concurențiale și a forțelor pieței comunitare, prin reducerea decalajelor existente, între care cele de productivitate se situează pe prim plan.

Performanțele sectoriale agroalimentare românești se îndepărtează tot mai vizibil de nivelurile europene (la nivelul anului 2002, plaja de oscilație a decalajelor de productivitate a muncii în România față de țările comunitare a variat între 3,550 mii euro/pers.activă ocupată (Portugalia) la 40,102 mii euro/pers.activă ocupată în Olanda).

Cadrul macroeconomic al competitivității interne al sectorului agroalimentar nu poate face abstracție de unul dintre fenomenele economice cu caracter de „catalizator” al deteriorării performanțelor. Ne referim la așa – numita „dublă fractură”, intervenită în sectorul agroalimentar românesc: pe de o parte, între producția vegetală și producția animală, în interiorul agriculturii, iar pe de altă parte, între producția agricolă și producția industriei alimentare, în interiorul sectorului agroalimentar.

Așadar, în timp ce producția agricolă a înregistrat o „plajă” de oscilații (în raport cu anul 1989) de ca. 44,1% (în cadrul acesteia, producția vegetală cu 64,7%, iar producția animală cu 21,2%), producția alimentară a marcat o „bandă” de oscilații de 41,9%.

Astfel, variabilitatea producției agricole totale (8,8 %) a fost imprimată de coeficientul mai mare al producției vegetale (13,1%), „temperată” de producția animală (4,7%). În același timp, producția alimentară înregistrează o variație medie anuală de 10,9% (figura 1.5).

La producția agricolă totală, în perioada de tranziție 1990 – 2006, s-a realizat un spor mediu anual de 3590,8 mld. ROL, superior perioadei economiei de comandă 1980 – 1989, cu mari diferențieri pe diferitele intervale identificate - de la cădere maximă de 54039,2 mld ROL anual (1992), la spor maxim de 44822,4 mld ROL anual (perioada 2001 – 2004).

La producția alimentară, reculul mediu anual în anii tranziției a fost de 11639,2 mld ROL, la antipod cu sporul mediu anual de 4341,7 mld ROL în anii economiei de comandă, fundul abisului căderii fiind atins în anul 1992 (-

105299,5 mld ROL), iar vârful de spor anual fiind înregistrat în intervalul 2001 – 2004.

Ponderea IMM - urilor cu 1 – 249 angajați în industria alimentară (62,3%), în anul 2004, este superioară mediei pe întreaga industrie prelucrătoare, dar inferioară ansamblului industriei și serviciilor (tabel 3.1).

Contribuția IMM – urilor cu peste 250 de angajați în industria alimentară la valoarea adăugată brută a sectorului era, în anul 2004, de 55,5% (cu 17,8 puncte procentuale peste ponderea în numărul de angajați).

Ponderea valorii adăugate brute în producția finală a industriei prelucrătoare și alimentare, în România, se situează între 23 % și 31,2 % (la industria prelucrătoare) și între 17,5 % și 20,8 % (la industria alimentară) (tabel 3.2).

Performanța economică sectorială, măsurată prin intensitatea excedentului brut în cifra de afaceri, realizată în România, se situează ușor peste valorile aferente UE – 25, atât în industria prelucrătoare, cât și în industria alimentară (tabel 3.3).

Bibliografie selectivă

- Alexandri C., (2001): "Securitate și echilibru alimentar în România ", Ed. GEEA., București;
- Alexandri, C., Alboiu, C.(2004): "Sectorul agroalimentar românesc în perioada de tranziție", *Oeconomica*, nr. 1.
- Belli, N., (2004): "Competitivitatea – criteriu fundamental al strategiei dezvoltării durabile a economiei României", volumul : România și Republica Moldova. Potențialul competitiv ale economiilor naționale. Posibilități de valorificare pe piața internă, europeană și mondială, Ed. Expert, București;
- Chivu, L.(2002) : «Competitivitatea în agricultură analize și comparații europene», Academia Română, Centrul Român de Economie Comparată și Consens, București.
- Dumitru D., Popescu M., Belli N., Toderoiu F., (1995): "Evoluția prospectivă a agriculturii. Formarea agriculturii durabile și competitive prin forțele pieței", București, IEA – INCE;
- Dumitru D., Ionescu L., Popescu M., Toderoiu F., (1997): "Agricultura României – tendințe pe termen mediu și lung", Ed. Expert, București;
- Freebairn, J. (1986): "Implication of Wages and Industrial Policies on Competitiveness of Agricultural Export Industries", comunicare prezentată la Forumul Societății de Economie Agricolă, Canberra.
- Frohberg, K., Hartmann, M. (1997): "Comparing Measures of Competitiveness", Discussion Paper, nr.2, IAMO – HALLE, Germania.
- Gavrilescu D., Giurcă D., (2000): "Economie agroalimentară", Ed. Expert, București;

-
- Popescu, M. (2001): "Lecții ale tranziției. Agricultură 1990-2000", Ed. Expert, București.
- Ștefănescu, C., (2004): "Economia agroalimentară a României – starea actuală și potențial competitivă", Teză de doctorat, INCE, Academia Română;
- Toderoiu, F.(1998): "Competitivitatea internă și externă a economiei agroalimentare românești – evoluții recente și tendințe", în volumul "Reformele economice în Republica Moldova și România: realizări, tendințe, probleme", Complexul editorial poligrafic al A.S.E.M., Chișinău.
- Toderoiu, F.(2002): "Agricultură – resurse și eficiență. O retrospectivă semiseculară", Ed. Expert, București.
- Zahiu, L. (1999): "Management agricol", Ed. Economică, București.
- Zahiu, L., Dachin, A.(2001): "Politici agroalimentare comparate", Ed.Economică, București.
- Zahiu, L., Toncea, V., Lăpușan, A., Toderoiu, F., Dumitru, M. (2003): "Structurile agrare și viitorul politicilor agricole", Ed.Economică, București.
- * * * (2002): "The State of Food and Agriculture 2002", FAO.
- * * * (1997): "European Economy, Annual Economic Report", Bruxelles.
- * * * (1990 - 2002): "Anuarul statistic al României", I.N.S., București.
- * * * (2004): "Agriculture in the European Union – Statistical and Economic Information".

ANEXE

Anexa 1

Tabelul ANOVA al regresiei bifactoriale a ITMql (Y) in functie de EIUql (X1), IMPql (X2) si EINql (X3), (indici anuali de volum)

	X1=EIUql	X2=IMPql	X3=EINql	Y=ITMql
1994	1,000	1,000	1,000	1,000
1995	1,061	1,186	1,014	1,065
1996	0,763	1,012	0,797	0,791
1997	0,870	0,930	0,854	0,875
1998	1,107	0,923	1,126	1,086
1999	0,824	0,720	0,665	0,791
2000	0,874	1,187	0,869	0,904
2001	1,592	1,161	1,439	1,519
2002	0,961	1,137	1,089	0,992
2003	1,075	1,234	1,092	1,096
2004	1,051	0,972	1,273	1,066
<i>LINEST</i>	X3=EINql	X2=IMPql	X1=EIUql	Y=ITMql
mX;b	0,122	0,109	0,763	0,003
sem;seb	0,0072	0,0053	0,0069	0,0052
r2;sev	0,9999	0,0023	#N/A	#N/A
F;df	25333,2	7,0000	#N/A	#N/A
ssreg;ssresid	0,4034	0,0000	#N/A	#N/A

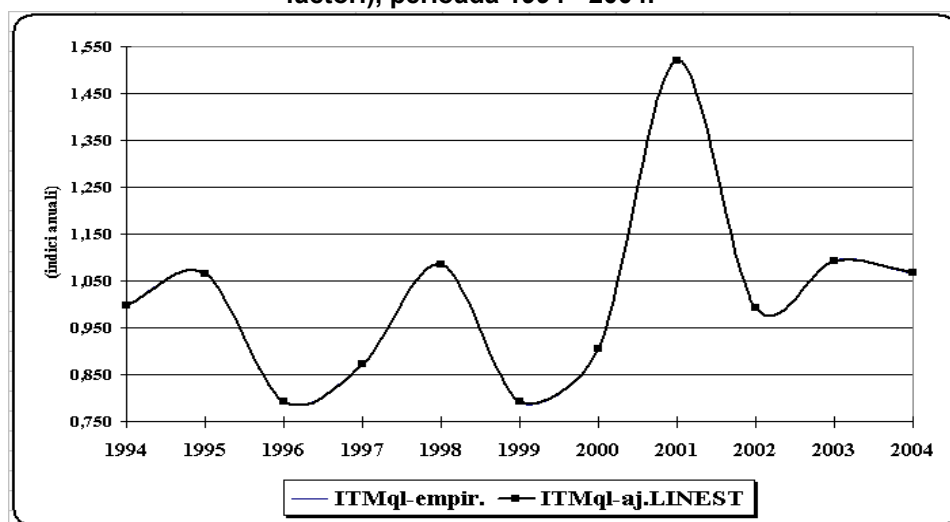
Sursa: calculatii proprii, pe baza datelor INS.

	ITMql-empir.	ITMql-aj.LINEST
1994	1,000	0,997
1995	1,065	1,066
1996	0,791	0,794
1997	0,875	0,873
1998	1,086	1,086
1999	0,791	0,792
2000	0,904	0,906
2001	1,519	1,520
2002	0,992	0,993
2003	1,096	1,092
2004	1,066	1,067

Sursa: calculatii proprii, pe baza datelor INS.

Grafic 5

Dinamica anuală a ITMq1 – empiric și a ITMq1 – ajustat (LINEST, 3 factori), perioada 1994 - 2004.



Sursa: calculatii proprii, pe baza datelor INS;

Anexa 2

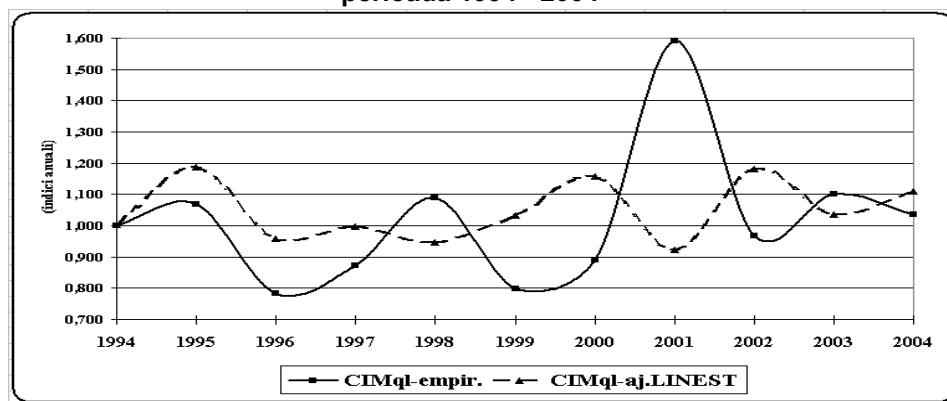
Tabelul ANOVA al regresiei bifactoriale a CIMq (Y) in functie de IDMq1 (X1), EXPq1 (X2), (indici anuali de volum)

Da	EXPq1	IDMq1=EIU+IMP	CIMq1=IDM-EXP
1994	1,000	1,000	1,000
1995	1,174	1,073	1,068
1996	0,943	0,790	0,782
1997	0,983	0,878	0,871
1998	0,954	1,080	1,090
1999	1,012	0,811	0,797
2000	1,134	0,909	0,889
2001	0,972	1,529	1,591
2002	1,159	0,980	0,968
2003	1,037	1,096	1,101
2004	1,100	1,039	1,035
LINEST	X2=EXPq1	X1=IDMq1	Y=CIMq1
mX;b	1,0987	-0,0941	-0,0019
sem;seb	0,0056	0,0133	0,0154

r ² ;sev	0,9998	0,0036	#N/A
F;df	19258,5	8,0000	#N/A
ssreg;ssresid	0,4884	0,0001	#N/A
	CIMql-empir.	CIMql-aj.LINEST	
1994	1,000	1,003	
1995	1,068	1,187	
1996	0,782	0,960	
1997	0,871	0,996	
1998	1,090	0,945	
1999	0,797	1,033	
2000	0,889	1,159	
2001	1,591	0,923	
2002	0,968	1,180	
2003	1,101	1,034	
2004	1,035	1,109	

Sursa: calculatii proprii, pe baza datelor INS.

Grafic 6
Dinamica anuala a CIMql – empiric si a CIMql – ajustat (LINEST, 3 factori),
perioada 1994 - 2004



Sursa: calculatii proprii, pe baza datelor INS;

Anexa 3

Tabelul ANOVA al regresiei bifactoriale a BFCql (Y) in functie de IMPql (X1), EXPql (X2), (indici anuali de volum)

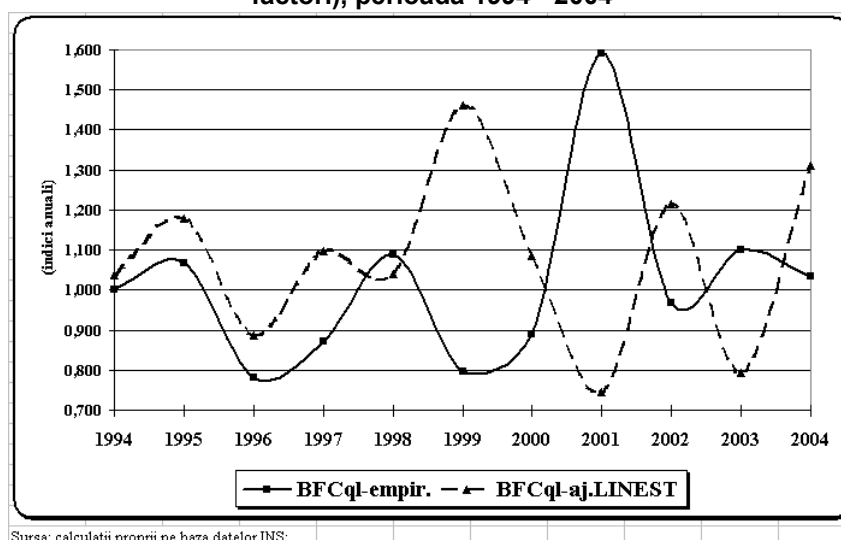
Da	EXPql	IMPql	BFCql=IMP-EXP
1994	1,000	1,000	1,000
1995	1,174	1,186	1,199
1996	0,943	1,012	1,080
1997	0,983	0,930	0,884
1998	0,954	0,923	0,892
1999	1,012	0,720	0,417
2000	1,134	1,187	1,320
2001	0,972	1,161	1,567
2002	1,159	1,137	1,108
2003	1,037	1,234	1,510
2004	1,100	0,972	0,849
LINEST	X2=EXPql	X1=IMPql	Y=BFCql
mX;b	2,331	-1,413	0,120
sem;seb	0,132	0,2417	0,2238
r2;sev	0,976	0,0570	#N/A
F;df	160,1	8,0000	#N/A
ssreg;ssresid	1,041	0,0260	#N/A

Da	BFCql-empir.	BFCql-aj.LINEST
1994	1,000	1,038
1995	1,068	1,179
1996	0,782	0,887
1997	0,871	1,097
1998	1,090	1,040
1999	0,797	1,461
2000	0,889	1,085
2001	1,591	0,746
2002	0,968	1,215
2003	1,101	0,793
2004	1,035	1,311

Sursa: calculatii proprii, pe baza datelor INS.

Grafic 7

Dinamica anuală a BFCql – empiric și a BFCql – ajustat (LINEST, 2 factori), perioada 1994 - 2004





**INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE**

PROBLEME ECONOMICE

NR. 278-279/2007



**CENTRUL DE INFORMARE
ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREȘTI**



ACADEMIA ROMANĂ
INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE
INSTITUTUL DE ECONOMIE MONDIALĂ

**RESTURCTURĂRI ȘI MUTAȚII PE PIAȚA
INTERNAȚIONALĂ A MATERILOR PRIME
ESENȚIALE PENTRU PRODUCȚIA
SIDERURGICĂ: FEROALIAJE DE BAZĂ.
IMPACTUL POLITICILOR GLOBALE
ASUPRA UNIUNII EUROPENE**

CRISTINA BUMBAC

Centrul de Informare și Documentare Economică
București, 2007

CUPRINS

1. MUTAȚII CU IMPACT PE PIAȚA FEROALIAJELOR DE BAZĂ	399
1.1. Importanța feroaliajelor de bază în cadrul economiei mondiale.....	399
1.2. Evoluția sectorului feroaliajelor de bază în ultimii 15 ani	400
2. PIAȚA FEROMANGANULUI	416
2.1. Rezervele mondiale de mangan	416
2.2. Producția mondială de minereu de mangan și feromangan	417
2.2.1. Zona CSI.....	417
2.2.2. Africa	419
2.2.3. Australia și Brazilia	419
2.2.4. China	419
2.2.5. Evoluția producției mondiale de feromangan	423
2.3. Globalizarea - un fenomen care nu ocolește piața manganului.....	424
2.4. Consumul mondial de mangan	433
2.5. Fluxuri comerciale internaționale.....	435
2.6. Analiza conjuncturală și prețurile practicate pe piața manganului	436
2.6.1. Caracteristicile pieței feromanganului până în anul 2000.....	438
2.6.2. Analiza conjuncturală a pieței feromanganului în anii 2001 - 2007 și perspective	442
2.7. Caracteristicile pieței manganului	455
Bibliografie	456

1. MUTAȚII CU IMPACT PE PIAȚA FEROALIAJELOR DE BAZĂ

1.1. Importanța feroaliajelor de bază în cadrul economiei mondiale

În ultimii 15 ani au avut loc la nivel global evenimente majore, care nu de puține ori au schimbat caracteristicile definitorii ale unor piețe importante: s-au schimbat principalii jucători de pe piață atât în ceea ce privește cererea cât și oferta, prețurile au evoluat de multe ori în condiții de incertitudine cu oscilații uneori majore de la o perioadă la alta, ratele de schimb valutar au reasezat monedele de referință și întreaga economie mondială a trecut succesiv prin perioade de avânt exagerat și de depresie accentuată.

Deși aparent importanța siderurgiei s-a diminuat la nivelul economiei mondiale, oțelul este omniprezent în continuare în diferite forme ale sale în aproape toate produsele industriale sau de uz casnic. Practic nu există produs care să nu înglobeze în el și metal și, ca urmare, producția de oțel rămâne - chiar dacă într-un con discret de umbră - o componentă de bază a economiei. Materiile prime siderurgice joacă în acest context un rol major, deoarece practic ele dictează prețul produsului finit care este oțelul. Cocsul, deșeurile feroase, energia electrică și feroaliajele sunt cele care determină practic cât oțel se produce și la ce prețuri. Dintre acestea, feroaliajele de bază - feromangan, ferosiliciu și ferosilicomangan - au cel mai important rol în obținerea de oțeluri obișnuite, ca și în domenii de vârf ale tehnicii și tehnologiei (aliaje speciale sau tehnică militară).

Ultimii 10 - 15 ani au adus pe acest segment modificări majore de tendințe. Politica de achiziții și fuziuni, care a caracterizat marile și micile companii occidentale în ultimii ani, a schimbat practic harta cunoscută înainte de 1990 la nivel mondial. Importanța lor este atestată și de faptul că majoritatea țărilor lumii își constituie stocuri strategice la nivel național astfel încât să nu fie nevoite să depindă strict de importuri în momentele de limitare drastică a ofertei sau de creștere substanțială a cererii.

Mai mult, ca urmare a integrării României în cadrul uneia din cele mai mari companii siderurgice - este vorba despre grupul LNM, care a preluat pachetul majoritar al acțiunilor combinatului siderurgic de la Galați - aprovizionarea cu materii prime de bază (așa cum sunt feroaliajele) devine nu numai o problemă a companiei producătoare de oțel, dar și un domeniu care merită atenția administrației naționale.

În aceste condiții, o analiză temeinică și detaliată a pieței feroaliajelor de bază devine interesantă, mai ales ca instrument de lucru pus la dispoziția guvernului român.

1.2. Evoluția sectorului feroaliajelor de bază în ultimii 15 ani

Imediat după schimbările majore politice și economice care au avut loc în 1989 și 1990, siderurgia a funcționat asemănător cu evoluția din anii anteriori, în virtutea unei inerții generate de dimensiunile și importanța sectorului. Ca urmare și feroaliajele de bază au avut o evoluție similară cu cea din anii anteriori, începând să arate semne de modificare a trendurilor abia în perioada 1992 - 1993.

Legătura dintre feromangan, ferosiliciu și ferosilicomangan este una foarte strânsă. În perioadele în care oferta de feromangan și/sau de ferosiliciu scade și prețurile cresc, consumatorii se îndreaptă spre silicomangan, feroaliaj care le poate înlocui cu succes pe celelalte două. Perioada de răspuns la condițiile pieței este în general de 6 luni, dar în ultimii 2 - 3 ani au avut loc evoluții atipice pe aceste segmente: perioade în care prețurile tuturor celor trei feroaliaje au crescut sau au scăzut, perioade de decalaje foarte mari sau de oscilații foarte rapide, perioade de adaptare prea înceată sau prea rapidă a unui feroaliaj în funcție de evoluția celorlalte două. Toate acestea s-au datorat modificărilor majore ale condițiilor de piață care vor fi prezentate în continuare.

În anul **1993** a început practic ofensiva exporturilor provenind din țările CSI și din China, fapt ce a erodat mult piața feroaliajelor, iar recesiunea economică înregistrată a caracterizat majoritatea domeniilor consumatoare de feroaliaje. Piața feroaliajelor de bază a evoluat însă în condiții ceva mai favorabile comparativ cu feroaliajele speciale, înregistrând o înviorare ușoară în ultimele 5-6 luni ale anului.

Pe ansamblul anilor **1994 și 1995**, piața internațională a feroaliajelor s-a caracterizat, în general, printr-o cerere fermă din partea principalelor domenii consumatoare, cu prețuri ridicate și o activitate tranzacțională deosebit de intensă. Piața feroaliajelor de bază a cunoscut o tendință de majorare a prețurilor la toate sortimentele comercializate, deși fiecare feroaliaj în parte a evoluat într-o conjunctură specifică.

Însă anul **1996** a adus pe piața feroaliajelor în general scăderi de prețuri - în unele cazuri chiar substanțiale - datorate în principal reducerii cererii din partea siderurgiei. Chiar în condițiile în care consumul efectiv s-a menținut la nivelul anului anterior, stocurile de feroaliaje constituite la nivelul consumatorilor și acumulate în ultimele luni ale anului 1995 au determinat diminuarea achizițiilor și a activității tranzacționale, conducând astfel la scăderea prețurilor. Fenomenul s-a accentuat în lunile iunie - septembrie 1996, perioada lunilor de vară însemnând pentru piața feroaliajelor un "anotimp al depresiunii", cu prețuri mici și cerere slabă, punctat de diferite măsuri restrictive luate de producătorii dornici să limiteze oferta abundentă.

În acest sens, cea mai spectaculoasă măsură concertată a fost decizia unui grup de 10 - 12 producători mici de feroaliaje din India de a înceta

activitatea, ca formă de protest față de costul deosebit de ridicat al tarifelor la energia electrică. Datele publicate de Asociația Producătorilor de Feroaliaje din India arată că prețul electricității s-a majorat într-un interval de 5 ani cu 88 - 180%, în funcție de statul avut în vedere.

Regiunea	Tarif 1991-1992 paise/kWh	Tarif 1996-1997 paise/kWh	Modificare %
Andhra Pradesh	177	347	96
Karnataka	140	366	161
Madhya Pradesh	172	323	88
Maharashtra	170	329	94
Orissa	103	288	180

Sursa: Indian Ferro Alloys Producers Assn.

Reducerea ofertei apărută ca urmare a acestei măsuri a fost semnificativă, dar deoarece în India există o supracapacitate absolută mare, efectele la nivel național și internațional au fost de importanță marginală.

Piața feroaliajelor a cunoscut în anul **1997**, evoluții de prețuri diferențiate, dar pe ansamblu se poate spune că tendințele au fost nefavorabile producătorilor. În ciuda faptului că siderurgia s-a caracterizat printr-o învioreare semnificativă la nivel mondial, prețurile feroaliajelor de bază au cunoscut o tendință de scădere pentru al doilea an consecutiv.

Ca urmare a evoluției prețurilor, unii producători de feroaliaje s-au confruntat cu probleme extrem de dificile. După ce în noiembrie 1996, producătorii de ferocrom din Croația, Albania, China, India, Kazakhstan, Filipine, Polonia, Rusia și chiar Africa de Sud au închis o serie de capacități pentru sortimentele charge și cu conținut ridicat de carbon (capacități care au rămas nefuncționale în tot cursul anului 1997), a fost rândul producătorilor de feroaliaje de bază din India să adopte măsuri și mai drastice.

Industria de feroaliaje a Indiei dispune de o capacitate instalată de 1,3 milioane tone/an, dar producția totală a anului financiar 1996 - 1997 s-a ridicat abia la circa 700.000 tone comparativ cu peste 800.000 tone în anul financiar trecut (1995 - 1996). Exporturile totale au scăzut de la 350.000 tone la 250.000 tone, iar principalii producători au înregistrat pierderi masive de sute de milioane de rupii.

Declinul producătorilor de feroaliaje a fost accentuat de noile tarife de import care au fost reduse la 20%. În 1993 - 1994 tariful de import era de 85%, dar în 1995 - 1996 a fost diminuat la 30%, fapt ce a condus la o majorare a importurilor cu 200%. Noul tarif de 20% a condus la importuri și mai masive de ferocrom, ferosiliciu și feromangan în dauna producției interne.

Și în Japonia s-a remarcat o criză a producției de feroaliaje. Compania Japan Metals & Chemicals a decis să înceteze aproape complet producția de feroaliaje începând cu triemstrul I 1998. JMC - companie producătoare încă din

1958 - era la acel moment cel mai mare producător de feroaliaje din Japonia și decizia sa a afectat, în mod semnificativ, piața internă niponă. Închiderile de uzine au implicat încetarea producției de ferocrom, cu conținut ridicat de carbon, la uzinele Kitakyushu la sfârșitul lunii februarie 1998, a producției de feromangan de la uzinele Takaoka în aceeași perioadă și a feromanganului cu conținut mediu și scăzut de carbon de la uzinele Takaoka în cursul lunii martie. Reprezentanții JMC au menționat că decizia firmei a fost luată cu consultarea și aprobarea principalului acționar și consumator al produselor sale, respectiv compania producătoare de oțel Nippon Steel, care deține 8% din acțiunile JMC.

Problemele cu care s-a confruntat JMC - ca de altfel și ceilalți producători de feroaliaje din Japonia, companiile Nippon Denko și Showa Denko - sunt cele ale costurilor de producție ridicate, care se pare că afectează de douăzeci de ani acest segment producător. Japonia nu dispune în general de resurse naturale proprii și este nevoită să importe materiile prime necesare producției interne. Este cazul țițeiului ca principală sursă energetică și al minereurilor ca principală materie primă. Încă din timpul primei crize energetice de la începutul anilor '70, producătorii niponi au constatat că importurile sunt extrem de competitive și că numai cu greu pot face față concurenței producătorilor care dispun de avantaje comparative, cum ar fi Africa de Sud, Australia și Brazilia. Ca urmare, toate măsurile luate în ultimii aproximativ douăzeci de ani au vizat transferul de producție către zone care beneficiază de asemenea avantaje comparative și care pot deveni furnizori de bază pe piața niponă. Astfel, feromanganul cu conținut mediu și scăzut de carbon va fi livrat de Samancor din Africa de Sud (cu care JMC a încheiat un acord în acest sens). Compania niponă are de asemenea acces la feromanganul cu conținut ridicat de carbon și la silicomanganul produse de uzinele Meyerton care aparțin tot companiei sud-africane Samancor.

Piața feroaliajelor de bază a cunoscut un an **1998**, aproape dezastruos: scăderea cererii din Asia și prețurile mici ale oțelului au fost principalele cauze care au contribuit la căderea prețurilor multor feroaliaje. Zona asiatică a fost afectată de criza economică deosebit de puternică din perioada 1996 - 1998, țările din fostul bloc comunist cu dificultăți de adaptare la economia de piață erau încă departe de potențialul lor economic real, economia S.U.A. a intrat într-o perioadă de încetinire a ritmului creșterii economice, iar Europa de Vest abia a început să resimtă cu adevărat efectele crizei din Asia.

Piața feroaliajelor din S.U.A. a intrat în 1998 într-o perioadă de recesiune clară, cu cerere scăzută și prețuri mici. Prețurile feroaliajelor de bază au scăzut drastic pe tot parcursul anului, singurul feroaliaj la care prețurile s-au menținut și chiar au crescut ușor în unele perioade fiind feromanganul, dar și aici ultimele luni ale anului au adus unele diminuări.

Piața feroaliajelor a început să mai fie influențată într-o măsură mai mare și de segmentul reprezentat de deșeurile din oțel inoxidabil. Acestea înlocuiesc cu succes ferocromul și feronichelul, în timp ce în locul feromanganului și

ferosiliciului pot fi utilizate deșeurile din oțel obișnuit. 1998 a reprezentat pentru piața fierului vechi o scădere drastică a prețurilor intervenită pe fondul unei oferte abundente.

Piața feroliailor a cunoscut și în **1999** o perioadă depresivă, cu prețuri mici și un dezechilibru uneori accentuat al balanței cerere - ofertă. În a doua jumătate a anului a început să se remarce o oarecare redresare a prețurilor, dar pe ansamblu media primelor nouă luni s-a situat în toate cazurile sub media anului 1998.

Primele luni ale anului 1999 nu au reprezentat altceva, decât o continuare a tendințelor de scădere a cererii și a prețurilor înregistrate în ultimele luni ale anului 1998. Chiar dacă, în unele cazuri, prețurile au stagnat sau au crescut ușor în anumite perioade scurte, piața feroliailor s-a menținut, în liniile sale generale, depresivă și nefavorabilă producătorilor. Producția de oțel a fost departe de orice creștere - chiar și minoră - prognozată, iar cererea din partea consumatorilor din diverse domenii s-a situat mult sub așteptări.

Ca urmare a situației de recesiune, unii producători de feroliailor au luat decizia de a încerca să revigoreze siderurgia internă. Astfel, la sfârșitul lunii februarie 1999, odată cu stabilirea bugetului Indiei pentru anul respectiv, producătorii și comercianții de feroliailor indieni au încercat să creeze un lobby în avantajul segmentului de piață pe care îl reprezintă. Principala problemă era cea a dezvoltării siderurgiei interne: la acel moment în India erau în vigoare o serie de tratate internaționale care nu permit limitarea importurilor de oțel, dar - conform aprecierii producătorilor de feroliailor indieni - guvernul putea să acționeze în sensul diminuării taxelor la exporturile de oțel, fapt ce antrenează teoretic o majorare a producției interne de oțel și, deci, și a cererii pentru feroliailor.

Și pentru producătorii din China, 1999 a fost un an dificil, conform afirmațiilor specialiștilor de la grupul chinez Jilin Ferroalloys Corp. În ultimii patru ani industria chineză a feroliailor s-a degradat constant și multe firme mici și-au închis complet porțile. Oferta de feroliailor e în continuare foarte abundentă pe piața chineză, dar se pare că provenea mai ales din stocuri constituite anterior; prețurile mici la nivel internațional nu au fost de natură să încurajeze producătorii chinezi și la intern prețurile au scăzut din ce în ce mai mult. Una din principalele cauze ale acestor prețuri reduse a constituit-o cererea mică din partea Japoniei. Consumatorii japonezi practic au încetat să cumpere de pe piața chineză începând cu 1 aprilie 1999, (dată la care începe noul an financiar în Japonia) deoarece facilitățile care le permiteau să achiziționeze cu taxe foarte reduse de import au fost sistate.

Analiza expusă de specialiștii de la Jilin cu ocazia conferinței de la Barcelona a arătat că industria internă a feroliailor este într-o situație proastă datorită efectului conjugat al mai multor factori: consumuri energetice mari, poluare ridicată și dimensiunile reduse ale firmelor producătoare. Principala direcție în care se va acționa în viitorul imediat este închiderea uzinelor mici;

datele prezentate arată că în China existau în 1999 peste 1000 de cuptoare pentru feroaliaje mai mici de 1,8 MVA care nu pot rezista în condiții concurențiale dificile, în ciuda flexibilității lor și a faptului că în China forța de muncă este ieftină. Ca urmare, guvernul a luat decizia de a restructura industria de feroaliaje, de a reduce personalul și costurile, de a îmbunătăți productivitatea și eficiența uzinelor rămase și de a găsi noi soluții de finanțare în perioada 2000 - 2005.

Cea mai gravă tendință însă, care a afectat într-o măsură ridicată și piața feroaliajelor, a fost cea de închidere a pieței financiare pentru metalurgiști. După o serie de ani de creștere consecutivă a resurselor financiare, puse cu ușurință la dispoziția companiilor miniere și producătoare de metale, anul 1998 a marcat începutul retragerii finanțștilor din această zonă. În anul 1997 au existat numeroase proiecte finanțate cu împrumuturi de la diverse bănci comerciale, acordate în condiții avantajoase de dobândă și termene de returnare, cele mai importante fiind împrumutul de 542 milioane dolari pentru dezvoltarea minei de cupru Alumbra din Argentina și cel de 950 milioane dolari pentru mina de cupru Los Pelambres din Chile. În 1998 America Latină (care a beneficiat de cele mai multe împrumuturi) nu a primit decât 600 milioane dolari pentru mina de cupru-zinc Antamina din Peru. La nivel global, împrumuturile mai mari de 100 milioane dolari SUA s-au înjumătățit în 1998 comparativ cu 1997.

Băncile comerciale din Europa de Vest și din America de Nord au dat vina pe prețurile foarte mici de pe piața metalelor neferoase. Disponibilul financiar s-a redus însă și din cauza crizei din Asia și a faptului că Rusia nu-și plătește datoriile externe. În aceste condiții se pare că au mai rămas doar 6 - 10 bănci finanțatoare în domeniul mineritului și al prelucrării metalelor și că numai proiectele care au într-adevăr șanse certe de reușită beneficiază de împrumuturile necesare. Împrumutătorii analizează cu mai multă atenție latura economică a proiectelor care le sunt supuse atenției. Perspectivele piețelor diferitelor metale avute în vedere sunt de asemenea studiate cu mai multă atenție. Afirmații de genul "acum este o perioadă proastă, dar lucrurile se vor îmbunătăți curând" sunt privite cu mai multă circumspecție.

Criza asiatică a sensibilizat deja bancherii la sfârșitul anului 1997. Decizia Rusiei, din august 1998, de a cere un moratoriu la plățile interne și externe a creat o adevărată nervozitate în rândul cercurilor financiare. Perspectivele țărilor în tranziție sau ale celor în curs de dezvoltare au devenit mult mai puțin atrăgătoare pentru investitori, ca urmare a acestor evenimente. În plus, în decembrie 1998 Fondul Monetar Internațional și-a revizuit prognozele referitoare la fluxurile de capital către piețele în curs de dezvoltare.

Piața feroaliajelor de bază a fost deosebit de slabă în tot cursul anului 1999. Prețurile au scăzut constant la toate sortimentele de feromangan comercializate atât pe piața vest-europeană cât și pe piața S.U.A., singura zonă caracterizată printr-o oarecare stabilitate fiind Orientul Îndepărtat (unde însă volumul tranzacțiilor s-a diminuat). S-a înregistrat menținerea unui nivel relativ ridicat de preț la silicomangan și unele creșteri la ferosiliciu. Marile zone de

interes economic au cunoscut evoluții diferențiate în funcție de feroaliajul avut în vedere și singura concluzie care se impune este că - cel puțin în ceea ce privește feroaliajele - piața S.U.A. nu a mai fost atât de dinamică ca în perioadele anterioare.

Primele luni ale anului **2000** au adus pe piața feroaliajelor fenomene favorabile producătorilor: cererea din partea siderurgiei a crescut și prețurile s-au majorat la aproape toate sortimentele comercializate. Din punct de vedere zonal cea mai activă piață a fost cea din Europa, urmată îndeaproape de S.U.A.. Orientul Îndepărtat a rămas însă în urma acestor două zone macro-economice, aici înregistrându-se în continuare prețuri mici datorate cererii limitate.

Piața feroaliajelor de bază din Europa de Vest a trecut în prima parte a anului 2000 printr-o perioadă liniștită, dar odată cu primele semne de începere a negocierilor pentru trimestrul III al anului tendința de creștere a prețurilor a revenit. Într-adevăr, feroaliajele pe bază de mangan au fost oferite cu zgârcenie de producători, care s-au bucurat pentru reducerile de producție operate în cursul anilor 1998 și - mai ales - 1999.

Al treilea trimestru al anului 2000 a adus pe piața feroaliajelor evoluții atipice de prețuri în majoritatea cazurilor în sensul că - în ciuda perioadei de vacanță când în general prețurile scad și ritmul activității tranzacționale și industriale este mult încetinit - prețurile au cunoscut o perioadă de stabilitate și s-au înregistrat numai puține diminuări comparativ cu trimestrul II al anului. Chiar și aceste diminuări au fost netipice pentru că au apărut în luna septembrie, când în mod normal prețurile trebuiau să crească ușor.

Cu ocazia celei de-a III-a Conferințe Asiatice pentru Feroaliaje, care a avut loc în Hong Kong la sfârșitul lunii martie **2001**, a fost evidențiat faptul că prosperitatea pieței feroaliajelor va depinde în viitor de modul cum industria va reuși să se redefinească astfel încât să poată face față noilor provocări impuse de mileniul III.

Economia mondială se caracterizează printr-o mai mare disponibilitate a investitorilor către extinderi de capacități, prin sisteme de comunicații care au cunoscut o dezvoltare fără precedent și printr-o logistică mult îmbunătățită față de anii anteriori, precum și printr-un grad mai mare de integrare la toate nivelurile. Industria producătoare de feroaliaje trebuie să încerce să profite de toate aceste progrese pentru a obține o poziție mai bună în ierarhia industriilor globale.

Costurile de producție continuă însă să reprezinte pentru producătorii de feroaliaje cel mai mare handicap. Peste 50% din costul total de producție al unei tone de feroaliaj este reprezentat de prețul minereului și de cel al energiei electrice, elemente constitutive care vor continua să dețină cea mai importantă pondere. Acesta este și motivul pentru care în ultimii ani s-a remarcat o tendință constantă de migrare a producției de feroaliaje din regiunile în mod tradițional producătoare de oțel și deci consumatoare de feroaliaje (Europa, America de

Nord și Asia Orientală) către regiunile care dețin rezerve importante de minereuri (Africa de Sud, Australia și America Latină).

Structura costurilor de producție arată că recent s-a instalat și o nouă componentă: costul transportului. Deși nu este direct legat de producție, transportul feroaliajelor a devenit o problemă din două motive. În primul rând este vorba despre acea deplasare a producției amintită mai sus care, datorită distanței dintre producător și consumator, impune mișcarea unor mari cantități de feroaliaje dintr-o regiune în alta sau de pe un continent pe altul. În al doilea rând, deși nu se poate vorbi de o relație directă strict determinată, costul navlului depinde din ce în ce mai mult de prețul țițeiului, iar asupra acestuia din urmă producătorii de feroaliaje nu au în cele mai multe cazuri nici un fel de control.

Facilitarea accesului la capital și majorarea costului forței de muncă au determinat sporirea investițiilor în mecanizarea proceselor tehnologice, care la rândul său a generat noi cerințe referitoare la materia primă utilizată. Combinat cu necesitatea reducerii consumurilor energetice, procesul de mecanizare a condus la noi tehnologii dezvoltate de producătorii de echipamente pentru producția de feroaliaje care pot utiliza materii prime mai ieftine și mai ușor de găsit. Disparitatea costurilor energiei electrice a contribuit de asemenea la crearea unor punți de legătură între țări cu costuri scăzute (cum ar fi Franța sau țările scandinave) și țări furnizoare de materii prime.

Disponibilul de cocs a devenit în ultimul timp un alt element strategic pentru producătorii de feroaliaje. Măsurile stricte de protecție a mediului adoptate de majoritatea țărilor puternic industrializate împreună cu renunțarea la unele tehnologii învechite au diminuat foarte mult oferta de cocs. Producătorii de feroaliaje au încercat înlocuirea cocsului cu alte materiale și cercetările în domeniu continuă, dar pentru moment nu s-a găsit încă un înlocuitor convenabil. Din acest punct de vedere se pare că principalul furnizor mondial de cocs va rămâne și în următorii ani China, fapt care nu este de natură să inducă un sentiment de optimism în rândul consumatorilor.

Comerțul electronic reprezintă un cadru nou care oferă posibilitatea efectuării de tranzacții cu feroaliaje și metale neferoase strategice în condiții de confidențialitate, dar piața electronică mai are unele dificultăți de trecut până a deveni funcțională. Până acum s-au dezvoltat trei tipuri de tranzacții prin comerțul electronic: rețele ale producătorilor, licitații ale consumatorilor prin intermediul rețelelor de licitații și tranzacții independente.

Rețelele producătorilor s-au angajat să raporteze nivelul prețurilor și volumul tranzacțiilor pentru a oferi condițiile de transparență cerute unei piețe corecte. Licitatiile la care au participat consumatorii au fost de asemenea în unele cazuri raportate, dar confidențialitatea specifică acestui tip de tranzacții este un factor de limitare a acestor raportări. Tranzacțiile independente nu sunt raportate.

Toate elementele menționate au adus schimbări majore în cadrul general al economiei mondiale și au afectat în mod substanțial și industria feroaliajelor,

alături de siderurgie și de alte sectoare care cuprind resursele naturale și materiile prime. Pentru moment, se poate spune însă, că aceste modificări nu au fost benefice pentru piața feroaliajelor: anul 2001 a continuat să aducă scăderi de prețuri la majoritatea sortimentelor comercializate.

Anul 2001 s-a încheiat pe o notă generală pesimistă care a afectat și piața feroaliajelor: scăderea cererii și a indicilor de consum pe ansamblul economiilor dezvoltate din punct de vedere economic, intrarea unor economii puternice în recesiune (S.U.A., Japonia, Germania și - în mai mică măsură - Marea Britanie), efectele așteptate ale atacului terorist din S.U.A. din 11 septembrie au determinat o scădere substanțială a creșterii ritmului producției siderurgice și au determinat o piață slabă a materiilor prime pentru siderurgie.

Un eveniment major al anului 2001 pe piața feroaliajelor a fost situația specială a unuia din principalii furnizori mondiali: Brazilia. Programul de raționalizare a furnizării de energie electrică impus de guvernul brazilian la data de 1 iunie 2001 a fost prelungit în noiembrie 2001, până pe data de 1 martie 2002. În toată această perioadă producătorii de feroaliaje brazilieni au rămas cu cota de energie electrică stabilită inițial, fără posibilități de suplimentare a sa. Măsura a fost luată inițial de guvernul brazilian într-o perioadă de secetă puternică (deoarece mare parte din electricitatea produsă în Brazilia se bazează pe resursele hidroenergetice) și a afectat toți marii consumatori de electricitate, respectiv toate industriile energointensive în fruntea cărora se situează producția de feroaliaje. Urmarea directă s-a concretizat în pierderi financiare foarte mari pentru producătorii de feroaliaje.

Conform datelor avansate de Asociația producătorilor de feroaliaje din Brazilia - Abrafe - pe ansamblul anului 2000, Brazilia a produs 902.966 tone feroaliaje; din cauza raționalizării energiei electrice, acest nivel s-a diminuat cu 12% în anul 2001. În aceste condiții față de încasări prognozate pentru 2001 la 905 milioane dolari, producătorii au câștigat numai 679 milioane dolari. Exporturile braziliene au fost în anul 2000 de 533.476 tone feroaliaje, dar scăderea din anul 2001 este o amenințare gravă pentru unele companii care riscă să-și piardă segmentul de piață externă cu greu câștigat în anii anteriori.

Ca materii prime esențiale pentru producția de oțel, feroaliajele depind în mod direct de evoluția viitoare a siderurgiei. În acest context trebuie menționată o măsură luată - cel puțin teoretic - la nivel global. Cu ocazia întâlnirii la nivel înalt a țărilor OECD, care a avut loc la Paris în perioada 17 - 18 decembrie 2001, s-a hotărât reducerea drastică a capacităților de producție pentru oțel instalate la nivel mondial, cu o etapizare globală asupra căreia au căzut de acord guvernele participanților: până la sfârșitul anului 2003, vor fi scoase din funcțiune 61 - 65 milioane tone/an, până la sfârșitul lui 2005 încă 9,5 milioane tone/an și până la sfârșitul lui 2010 încă 23 milioane tone/an.

Conform estimărilor OECD capacitatea totală teoretică pentru producția de oțel se situează la nivel global la 1,07 miliarde tone/an. Statisticile avansate de IISI (International Iron & Steel Institute) arată însă că la nivelul anului 2000 -

când s-a obținut o producție de oțel record al tuturor timpurilor - producția nu a fost decât de 847 milioane tone. Experții institutului apreciază că, chiar în condițiile în care prețurile vor crește în următorii ani peste nivelurile înregistrate în anul 2000 datorită unei cereri foarte bune, producția totală mondială de oțel nu va depăși 900 milioane tone/an, ceea ce arată că într-adevăr capacitățile instalate sunt prea mari.

Reacția siderurgiștilor față de aceste planuri a fost destul de slabă. Unii au comentat faptul că printre capacitățile care urmează a fi dezafectate se numără unele uzine care sunt "adevărate relicve, piese de muzeu care oricum nu mai pot fi repuse niciodată în funcțiune". Comentariile generale au fost că majoritatea reducerilor preconizate au fost deja operate și că declarațiile guvernanților nu reprezintă altceva decât o punere de acord a cifrelor teoretice cu cele practice.

Anul **2002** nu a fost un an chiar atât de prost pentru piața internațională a feroaliajelor, evoluția prețurilor de aici reflectând mai ales situația de pe piața oțelului: nu a avut loc nici înviorarea spectaculoasă anunțată de unii observatori optimiști, dar nici căderea consumurilor prognozată de cei mai pesimiști analiști. Pe ansamblu, anul 2002 a fost pentru feroaliaje un an normal, cu oscilații de prețuri firești pe acest segment.

Cel mai important eveniment cu impact și asupra pieței feroaliajelor care a avut loc în 2002 a fost faptul că pe data de 23 iulie s-au împlinit cei 50 de ani care au însemnat durata de viață a CECO (Comunitatea Economică a Cărbunelui și Oțelului), una din primele organizații europene care au stat la baza Uniunii Europene de astăzi. Cu această ocazie CECO a fost desființată, dar s-a decis menținerea în continuare a două din instituțiile sale: un buget pentru cercetare în domeniul oțelului și un Comitet Consultativ cu unele prerogative ale fostului CECO. Deciziile referitoare la siderurgie sunt de importanță majoră pentru piața feroaliajelor și acesta este motivul pentru care analizăm pe scurt noua situație.

Bugetul pentru cercetare este componenta cea mai semnificativă. Fondul total al CECO este estimat la 1,6 miliarde euro, iar dobânda la acest fond va fi utilizată pentru cercetarea curentă și viitoare în domeniul oțelului. Aceasta înseamnă circa 45 - 60 milioane euro anual (în funcție de dobânda acordată de băncile europene), sumă care va fi pusă la dispoziția companiilor siderurgice cu condiția ca aportul lor să fie egal cu suma cerută. În felul acesta practic siderurgiștii din UE vor beneficia de o dublare a sumei pentru cercetare.

O inițiativă interesantă a apărut pe piața feroaliajelor din Rusia: câțiva din cei mai mari producători interni - companiile Uzinele Electrometalurgice Cheliabinsk, Uzinele de Feroaliaje Kuznetsk și Uzinele de Feroaliaje Serov - au pregătit o plângere pe care o vor înainta guvernului de la Moscova. Plângerea se referă la importurile de feroaliaje provenind din Ucraina și Kazakhstan și cere guvernului măsuri de protecție împotriva comerțului exterior care le afectează interesele. Una din cereri se va referi și la impunerea de taxe anti-dumping la

importurile provenind din cele două țări menționate. Acest eveniment este o premieră pe piața feroaliajelor din Rusia și arată că unele tendințe considerate până acum ca temeinic consolidate încep să se schimbe: exporturile rusești au făcut în ultimii ani obiectul majorității taxelor anti-dumping impuse de Uniunea Europeană și de S.U.A., dar acum Rusia este cea care se plânge că nu mai poate face față exportatorilor de feroaliaje.

Piața feroaliajelor de bază a evoluat în cursul anului 2002 în condiții destul de bune, cu creșteri mai accentuate de prețuri mai ales în a doua jumătate a intervalului. Remarcabilă a fost evoluția prețurilor din al treilea trimestru al anului, când s-au înregistrat adevărate salturi nespecifice perioadei de vară (când majoritatea firmelor își reduc producția din cauza concediilor). Prețurile s-au menținut în general bune și în ultimele trei luni ale anului, fapt ce a determinat ca în majoritatea cazurilor media ultimului trimestru al anului 2002 să se situeze peste media trimestrului anterior.

Un fenomen remarcabil care s-a înregistrat în 2002 și a avut consecințe în următorii ani este faptul că exporturile de feroaliaje ale Chinei sunt din ce în ce mai mari, în ciuda faptului că cererea internă crește în ritmuri deosebit de susținute.

Balanța feroaliajelor în China în anul 2002

Sortiment/ Indicator	Importuri	Modif. față de 2001 (%)	Exporturi	Modif. față de 2001 (%)
Total feroaliaje	93.042	+ 158	1.329.976	+ 9
Feromangan	9.607	+ 5172	173.750	+ 12
Ferosiliciu	4.089	0	538.669	+ 9
Silicomangan	28	- 18	450.900	+ 28
Ferocrom	71.642	+ 198	51.951	- 42
Ferosilicocrom	1.497	...	12.156	- 26
Feronichel	1.255	+ 1	92	...
Feromolibden	63	+ 82	29.609	- 21
Ferowolfram	11	- 29	5.031	- 16
Ferosilicowolfram	0	- 100	102	- 58
Ferotitan și ferosilicotitan	66	- 70	1.465	+ 57
Ferovanadiu	181	- 31	1.679	- 19
Feroniobiu	1.644	+ 15	1	- 19
Alte feroaliaje	2.958	- 34	64.570	+ 5

Sursa: Chinese Iron & Steel Assn, în Metal Bulletin, Marea Britanie, 24 februarie 2003.

Astfel, în ciuda faptului că producătorii chinezi de feroaliaje se bucură de o piață internă foarte bună, cu prețuri mari, datele publicate de China Iron & Steel Assn. (Cisa, asociația siderurgiștilor chinezi) arată că în anul 2002 exporturile de feromangan, silicomangan și ferosiliciu au înregistrat creșteri destul de substanțiale, și anul 2002 a fost numai începutul.

Anul **2003** a început bine pentru toate feroaliajele - atât cele de bază cât și cele speciale - cu cerere fermă pe toate segmentele și în toate zonele macro-economice de interes și cu prețuri în unele cazuri simțitor crescute comparativ cu cele din ultimele luni ale anului 2002 sau chiar cu media anuală. Creșterea cererii a fost în mod cert un factor de influență determinant, dar cel mai mare impact l-a avut în cazul mai multor sortimente de feroaliaje reducerea drastică a ofertei operată în ultimele 12 - 18 luni.

Piața feroaliajelor de bază a evoluat în condiții foarte bune în primele trei luni ale anului 2003, cu prețuri crescute la toate sortimentele comercializate la nivel internațional. Ferosiliciul a fost însă de departe "vedeta" acestor prime trei luni, cu creșteri de prețuri de peste 30% pe unele piețe.

Cu ocazia celei de-a XIX-a Conferințe Internaționale a Feroaliajelor (care a avut loc la Monte Carlo în luna noiembrie 2003) majoritatea specialiștilor au fost de acord cu faptul că cererea puternică venită din partea Chinei a fost evenimentul predominant al anului 2003 și a condus la majorarea consumului mondial de feroaliaje. Prețurile mari ale nichelului și variațiile neașteptate ale monedelor forte au contribuit pe de altă parte în mod determinant la creșterile de prețuri înregistrate pe piața feroaliajelor.

Producția de oțel a Chinei a crescut în ultimii ani în ritmuri de-a dreptul amețitoare atât pe segmentul reprezentat de oțelurile carbon obișnuite cât și pe cel al oțelurilor inoxidabile. Ca urmare consumul de feroaliaje de bază și speciale al țării s-a majorat substanțial, producția internă nemaifăcând față cererii.

Asia a devenit practic liderul mondial al producției de oțeluri inoxidabile, dar ocupă în același timp și prima poziție în cadrul consumului mondial. În ciuda faptului că domeniile clasice consumatoare de oțeluri inoxidabile au ajuns la un nivel de saturație, acum producătorii caută noi domenii de aplicare (cum ar fi construcțiile și transporturile).

În sfârșit ratele de schimb dintre diferitele monede ale țărilor implicate în comerțul internațional cu feroaliaje au influențat în unele cazuri decisiv prețurile. Este cazul aprecierii rîndului sud-african, care a condus la majorări importante pe piața ferocromului. Deprecierea dolarului american a determinat un trend ascendent al tuturor prețurilor exprimate în această monedă (creșterile de prețuri de pe piața S.U.A. fiind însă determinate și de relansarea economiei americane care este din nou "locomotiva economiei mondiale"), iar aprecierea euro-ului european a constituit o surpriză neplăcută mai ales pentru țările membre ale Uniunii Europene care s-au văzut în situația de a pierde piețe și tranzacții tocmai pentru că moneda lor este prea scumpă. Prețurile de pe piața vest-europeană exprimate în euro s-au diminuat, dar calculele efectuate în dolari arată că și aici,

În realitate, feroaliajele s-au comercializat la prețuri mai mari în 2003 decât în anul anterior.

Primele trei luni ale anului **2004** au adus pe piața feroaliajelor creșteri de prețuri mai mult decât semnificative: majoritatea observatorilor au apreciat că majorările au fost de-a dreptul spectaculoase și - în unele cazuri - neașteptate. Reducerea ofertei la anumite sortimente a contribuit desigur la aceste trenduri, dar principala cauză a fost cererea foarte puternică din zona asiatică și mai ales din China. În mediile de afaceri se folosește expresia "bull market" atunci când prețurile se reped cu capul înainte (în traducere literală expresia înseamnă "piața taurului"), dar acum sintagma a fost înlocuită cu "dragon market", ca o aluzie la emblema tradițională a Chinei.

În zilele de 9 și 10 februarie 2004 a avut loc la Hiderabad prima Conferință organizată de Metal Bulletin pentru problemele legate de industria feroaliajelor din India. Cu această ocazie reprezentanții Asociației Producătorilor de Feroaliaje din India (IFAPA) au făcut declarații semnificative referitoare la cererea foarte puternică din China și la influența acesteia asupra producției indiene.

Ideea cea mai importantă, care a rezultat în urma discuțiilor, a fost că în India vor avea loc în perioada următoare extinderi de capacități și chiar intrarea în funcțiune de noi capacități de producție care să permită companiilor indiene să facă față cererii din ce în ce mai mari de pe piața Chinei. Siderurgia chineză este văzută ca principala responsabilă pentru recente majorări de prețuri de pe piața feroaliajelor, majorări care au permis producătorilor indieni să revină pe linia de plutire după o perioadă de mai mulți ani de pierderi.

Pe de altă parte și siderurgia indiană a început un proces de înviorare, și ca urmare și cererea internă pentru feroaliaje a crescut. În aceste condiții unii delegați la Conferință și-au exprimat îngrijorarea față de puterea pe care o vor avea o serie de sideurugiști de mai mică anvergură, atât din India cât și din China, de a rezista în fața creșterii spectaculoase a prețurilor feroaliajelor.

Cea mai importantă pondere în producția totală de feroaliaje a Indiei este deținută de producția de feromangan, cu 50%, urmată de feroaliajele pe bază de crom cu 35%, ferosiliciu cu 9% și feroaliajele speciale cu 6%. În ceea ce privește producția de feroaliaje pe bază de mangan, India deține circa 7% din producția totală mondială, în timp ce China are o pondere de 30%. Cu toate acestea, acum producătorii indieni ar putea să beneficieze de anumite avantaje și să preia o cotă mai mare din piața chineză.

Principalele domenii consumatoare de oțel identificate de participanții la Conferință au fost construcția de cale ferată, industria constructoare de mașini, construcțiile și industria alimentară. A fost subliniat faptul că împreună India și China au 40% din populația Terrei, dar că au un consum de oțeluri inoxidabile de numai 20% din propria lor producție, ceea ce înseamnă că există un potențial uriaș de majorare a acestui consum. Ori, asta înseamnă și un consum din ce în ce mai mare de feroaliaje.

Producătorii de feroaliaje din India se mai confruntă și cu alte probleme legate de protecția mediului, de mineritul ilegal și de importurile de materii prime din China, astfel încât pe ansamblu situația lor nu este chiar atât de bună cum pare la prima vedere. O concluzie unanimă a Conferinței de la Hiderabad a fost însă că cererea actuală ridicată din China trebuie "exploatăată" astfel încât să contribuie la înviorarea producției indiene și la transformarea sa într-un sector profitabil.

Piața feroaliajelor de bază s-a caracterizat în perioada ianuarie - iunie 2004, printr-o cerere foarte puternică și creșteri de prețuri spectaculoase pe aproape toate segmentele. "Vedetele" au fost feromanganul și silicomanganul, unde în unele cazuri prețurile aproape că s-au dublat. Ca urmare, pe ansamblul pieței feroaliajelor de bază, prețul de la sfârșitul lunii iunie a fost mai mult decât dublu față de media anului 2003.

Anul 2004 a fost net în favoarea producătorilor de feroaliaje, aceștia furnizând siderurgiștilor cantități sporite de materie primă la prețuri nesperat de bune. De remarcat faptul că lunile de vară au adus pe piața feroaliajelor prețuri foarte ridicate și, în cazul feroaliajelor speciale, noi majorări cu totul nespecifice acestei perioade.

Participanții la cea de-a XX-a Conferință pentru Feroaliaje, organizată la Barcelona (Spania) de către publicația britanică Metal Bulletin în luna noiembrie 2004, s-au manifestat în special prin zâmbete și acolade: producători, comercianți și chiar și consumatori de feroaliaje au fost toți cum nu se poate mai mulțumiți de felul cum au evoluat feroaliajele în anul 2004.

Opiniile participanților au fost însă împărțite, în ceea ce privește evoluția viitoare a prețurilor. Aproape toată lumea a fost de acord că aceste niveluri nu sunt sustenabile pe termen lung și că prețurile vor mai scădea. Când, cât și cum au fost întrebări cu răspunsuri foarte diferite.

Până acum producătorii de feroaliaje nu au întâmpinat nici o dificultate în obținerea prețurilor cerute, deoarece siderurgiștii s-au bucurat la rândul lor de o piață foarte bună și au obținut profituri substanțiale. În cazul în care economia chineză va continua să crească în ritmuri accelerate (industrializarea Chinei a fost acceptată ca "axiomatică"), dacă Japonia revine într-adevăr la nivelul său de dezvoltare de dinaintea crizei de circa 10 ani care a afectat-o, dacă India devine într-adevăr noul "loc fierbinte al planetei" din punct de vedere siderurgic și dacă economiile din centrul și estul Europei (inclusiv Rusia) încep și ele să culeagă roadele restructurărilor prin care trec de circa 15 ani, atunci într-adevăr se poate spune că cererea pentru produse siderurgice va însemna o adevărată "mană cerească" pentru producătorii de feroaliaje. Exprimarea amuzantă a unor participanți a fost că "dacă n-ai reușit să faci bani serioși anul acesta, atunci ar trebui să fii împușcat".

Au existat totuși și unii operatori mai puțin entuziasmați: topitoriile independente (care au avut mari dificultăți cu costul ridicat al materiilor prime, al navlului și al energiei electrice) și comercianții care nu au în spate și un

producător major (care au avut nevoie de linii de creditare mai mari pentru a putea finanța mărfurile pe care le vehiculează).

Unele voci s-au dovedit mai "tradiționaliste" în abordarea problemei, în sensul că nici nu s-au entuziasmat în legătură cu câștigurile care pot îmbogăți peste noapte și nici nu s-au speriat de vremurile negre care vor veni odată cu căderea prețurilor. Acești analiști au evidențiat evoluția ciclică a economiei în general și a siderurgiei în particular, arătând că până acum au mai existat atât perioade de "boom" cât și perioade de recesiune și că este bine să fii prevăzător și să pui de-o parte bani albi pentru zile negre.

Concluzia Conferinței a fost totuși una optimistă: anul 2005 va fi un an foarte bun pentru producătorii și vânzătorii de feroaliaje. Prețurile unor sortimente s-ar putea să se diminueze față de nivelul de vârf atins la sfârșitul anului 2004, dar sunt puțin probabile adevărate căderi de prețuri care să pună probleme reale producătorilor.

Piața feroaliajelor de bază a terminat anul 2004, la prețuri medii duble față de media anului 2003 (cu excepția ferosiliciului, unde creșterile au fost mai modeste) și a început anul **2005** tot în forță, cu prețuri foarte mari menținute în cursul lunilor ianuarie și februarie. Apoi a început un trend puternic descendent, astfel încât la jumătatea anului 2005, prețurile reveniseră la media anului 2003. Perioada de vară a însemnat o stagnare a prețurilor, dar spre sfârșitul anului 2005 a avut loc o înviorare a cererii și prețurile au crescut din nou în cursul lunii noiembrie și - mai ales - decembrie.

La sfârșitul lunii noiembrie 2005 a avut loc la Monte Carlo cea de-a XXI-una Conferință Internațională pentru Feroaliaje organizată de publicația britanică Metal Bulletin și reprezentanții diverselor industrii producătoare din multe țări au declarat ca nu le place de loc ceea ce văd în viitorul apropiat: chiar dacă majoritatea participanților au recunoscut că scăderea prețurilor prevăzută pentru anul 2006 nu reprezintă altceva decât o normalizare a situației, comentariile au fost că totuși "doare"!

Piața feroaliajelor de bază a cunoscut în primele trei luni ale anului **2006**, evoluții de prețuri variate în funcție de sortiment și de piața avută în vedere. Cu toate acestea s-a remarcat o tendință generală de diminuare a prețurilor comparativ cu media anului 2005. Singura excepție relativă a fost silicomanganul, care pe anumite segmente a înregistrat creșteri ușoare de prețuri. Pe ansamblul primelor șase luni, însă, s-au înregistrat creșteri de prețuri pe toate segmentele de piață și la toate sortimentele avute în vedere.

Trimestrele trei și patru ale anului 2006 au adus din nou unele majorări de prețuri, astfel încât media anului 2006 s-a situat în aproape toate cazurile peste media anului 2005. Excepțiile au fost feromanganul de pe piața vest-europeană și de pe piața Hong Kong-ului, și silicomanganul de pe piața Hong Kong-ului.

Anul **2007** a adus din nou prețuri foarte mari pe piața feroaliajelor de bază. Prețurile manganului au crescut în cursul lunii mai în ritmuri amețitoare:

manganul metalic fulgi electrolitic a ajuns la 5000 dolari/tonă, și minereul de mangan cu 49% Mn s-a majorat la sfârșitul lunii la aproape 170 dolari/tonă.

Consumatorii au cumpărat într-o adevărată panică din cauza temerii de a nu fi nevoiți să plătească și mai mult dacă așteaptă, iar furnizorii au profitat din plin de această situație așezându-se într-o poziție confortabilă.

Investițiile din minerit au stagnat sau chiar s-au diminuat în ultimii ani: China și-a redus exporturile de la an la an, firmele din Ghana sunt acum controlate de producători din Ucraina și politica acestora este cu totul alta decât cea a ghanezilor, mina Buritramă din Brazilia a angajat deja toată producția anului 2007 și caută un partener care să-i permită investițiile necesare majorării producției.

Și de parcă toate cele de mai sus nu erau de ajuns, compania braziliană CVRD (Cio Vale de Rio Doce) a anunțat că închide timp de șase luni mina Azul (începând cu luna iunie 2007) chiar în momentul în care prețurile cresc exagerat. Mina își va relua producția în ianuarie 2008 și va produce în funcție de condițiile de piață. Explicația reprezentanților grupului CVRD a fost că în felul acesta doresc să mai reducă din pierderile pe care le-au înregistrat în întreaga divizie producătoare de mangan și feroaliaje pe bază de mangan, și mai ales pe cele ale firmei subsidiare Rio Doce Manganes.

Producția de mangan a CVRD s-a diminuat deja în anul 2007: în primul trimestru producția a scăzut la 410.000 tone (cu 24,9% mai puțin) comparativ cu aceeași perioadă a anului 2006, din care 322.000 tone au fost obținute la mina Azul din provincia Carajas. În aceste condiții mulți observatori se întreabă ce pierderi încearcă să recupereze CVRD și - mai ales - de ce într-o perioadă în care prețurile minereului de mangan au atins niveluri de vârf.

Decizia grupului brazilian va aduce probabil pe piața manganului un haos și mai mare, cu creșteri de prețuri deosebit de accelerate. Feroaliajele pe bază de mangan vor cunoaște același trend al prețurilor (deja în Europa feromanganul standard cu 7,5% C se vinde cu aproape 800 euro/tonă și în S.U.A. a ajuns la aproape 1200 dolari/tonă, iar silicomanganul a crescut la respectiv 825 euro/tonă și 1675 dolari/tonă) și întreaga piață a manganului s-ar putea să intre într-un real deficit care nu numai că va pune în dificultate consumatorii, dar va afecta și creșterea economică a anumitor zone.

Contractele pentru livrarea feromanganului în trimestrul III 2007 au început să fie negociate încă de la jumătatea lunii iunie și prețurile cresc destul de semnificativ.

Astfel, un producător din Europa a încheiat contracte pentru feromangan cu conținut ridicat de carbon și pentru ferosilicomangan la prețuri de peste 1000 euro/tonă (circa 1350 dolari/tonă), obținând astfel o creștere de preț cu 400 euro/tonă la feromangan și cu 490 euro/tonă la silicomangan.

"Consumatorii sunt dornici să-și asigure necesarul de feroaliaje", a fost declarația producătorului respectiv (nedivulgat de către publicația Metal Bulletin, care a analizat acest contract). Se pare că siderurgiștii au nevoie de feroaliaje

pe bază de mangan și că le este teamă de un eventual deficit în următoarea perioadă. Ca urmare negocierile au fost "scurte și la obiect".

Cererea ridicată din partea producătorilor de oțel nu este singura cauză care a condus la majorarea prețurilor feroaliajelor pe bază de mangan: costul materiilor prime este de asemenea în creștere. Prețul minereului de mangan a crescut de asemenea destul de mult (de la 127,40 dolari/tonă pentru sortimentul cu 49% Mn și 0,5% P la 156,80 dolari/tonă și chiar la 169,50 dolari/tonă în luna iunie.

Costul energiei electrice, (care este o componentă mai mult decât importantă în costul total al feroaliajelor) s-a majorat de asemenea cu circa 30% din cauza modificărilor climatice care au afectat anul acesta întreaga Europă (și nu numai).

Cererea chinezilor este cel de-al treilea factor care a contribuit la majorarea prețurilor feromanganului și silicomanganului. În China feromanganul se exportă cu 1300 euro/tonă și pentru perioada următoare exportatorii europeni vor obține prețuri și mai mari.

2. PIAȚA FEROMANGANULUI

2.1. Rezervele mondiale de mangan

Manganul (Mn) este un metal neferos cu numărul atomic 25 și masa atomică 54,95. Punctul său de topire este situat la 1202,4 grade Celsius.

Majoritatea minereurilor cu conținut de mangan sunt sub formă de oxizi, cel mai cunoscut fiind pirolusitul, un bioxid de mangan.

Cele mai mari rezerve de mangan sunt localizate în Africa, respectiv în Africa de Sud (care deține aproape trei sferturi din rezervele totale mondiale) și Gabon. În zona fostei Uniuni Sovietice sunt localizate circa 15% din rezervele totale de mangan, iar în Australia circa 4%. Brazilia, China și India dețin cantități relativ importante de mangan care le permit să-și acopere necesarul intern pentru producția de feroaliaje.

Rezervele totale mondiale de mangan

mii tone conținut Mn

Zona/Țara	Resurse	Rezerve totale	% din total
Total mondial	907.000	3.628.000	100,00
din care:			
America de Nord - Mexic	3356	7800	0,20
America de Sud - Brazilia	18956	62583	1,70
Europa - ex URSS	331.055	507.920	14,00
Africa - total	473.454	2.811.700	77,50
din care:			
- Gabon	99.770	172.330	4,70
- Ghana	3.630	5.990	0,20
- Maroc	545	1.540	...
- Africa de Sud	369.149	2.630.300	72,5
Asia – total din care:	31.745	56.234	1,50
- China	13.605	29.024	0,80
- India	18.140	27.210	0,70
Oceania - Australia	68.025	152.376	4,20

Nota: Rezervele totale includ resursele exploatabile în prezent, cele marginale din punct de vedere economic și cele pentru care încă nu s-au descoperit tehnologii de exploatare eficiente. Totalurile pot să nu corespundă datorită rotunjirilor operate independent.

Sursa: Mineral Facts and Problems, S.U.A., 1985.

Commodities Summaries, S.U.A., 1992, 1995.

Mining Annual Review, S.U.A., colecție.

În general manganul se comercializează sub formă de minereu concentrat și feroaliaje, ponderea manganului metalic fiind foarte redusă. Metalul de puritate (cu minimum 99,5% mangan) se obține în țările care dispun de tehnologii avansate, pe baza importului de materie primă, și este utilizat pe plan intern.

2.2. Producția mondială de minereu de mangan și feromangan

Producția de minereu de mangan a totalizat în ultimii ani în jur de 20 milioane tone anual, nivelul de vârf fiind înregistrat în 1989 (peste 25,5 milioane tone). Circa 48% din producția mondială de minereu de mangan provine din țările cu economie de piață, cei mai mari producători fiind Africa de Sud, Australia, Brazilia, India și Gabon. Ponderea CSI a scăzut de la 38% în 1986 la 29% în 1993 și apoi s-a menținut la un nivel aproximativ constant. O tendință cu totul contrară s-a înregistrat în China, care a devenit unul din marii producători mondiali de minereu de mangan, deținând circa 22% din producția totală mondială. Până în anul 2002, China a devenit și unul din principalii furnizori asiatici de feroaliaje pe bază de mangan, dominând practic piața locală.

Industria manganului a devenit în ultimii ani din ce în ce mai integrată, majoritatea producătorilor de minereu fiind și producători de feroaliaje și aliaje pe bază de mangan. Primii cinci mari producători de minereu, care împreună formează ceea ce se cunoaște sub numele de "oligopolul industriei miniere a manganului" sunt la ora actuală mari producători de feromangan. Urmând exemplul Africii de Sud - care încă din anii '70 a devenit un principal producător de feroaliaje pe bază de mangan - Gabonul și-a dezvoltat industria de feroaliaje în anii '80, iar Australia și Brazilia au început cooperarea cu producătorii de feroaliaje vest-europeni în primii ani ai deceniului trecut. Se pare că în prezent numai producătorii de feroaliaje din Asia (Japonia, Coreea de Sud și China) au rămas independenți.

2.2.1. Zona CSI

Zona CSI a rămas principalul producător mondial de minereu de mangan, dar producția sa este destinată în principal acoperirii necesarului intern. În ultimii 10 ani producția țărilor fostei URSS a scăzut drastic, cu circa 35%, datorită atât diminuării cererii din partea siderurgiei, cât și faptului că majoritatea rezervelor de minereu de calitate superioară s-au epuizat. Ucraina este principalul producător din zonă (cu circa 75% din producția totală de minereu de mangan a CSI).

Georgia dispune de cele mai bune rezerve din punct de vedere calitativ, dar a încetat producția în 1993. În anul 2000 însă compania JSC Chiaturmanganum a decis reluarea producției de minereu de mangan prin reabilitarea operațiunilor sale de minerit și concentrare a minereului care au fost închise în

ultimii șapte ani. JSC a pornit cu un plan pentru 75.000 tone de concentrate de mangan de calitate superioară și speră să-și dezvolte treptat producția până la 210.000 tone.

Depozitul de la Chiatur a început să fie exploatat acum 120 de ani și înainte de revoluția rusă, Georgia era unul din principalii furnizori mondiali de minereu de mangan, acoperind mare parte din necesarul Europei de Vest. După incorporare în Uniunea Sovietică, guvernul de la Moscova a oprit exporturile georgiene și a dirijat producția obținută aici către acoperirea necesarului sovietic.

Chiaturmanganum a reușit să obțină - în anii săi de dezvoltare maximă - între 700.000 și 800.000 tone concentrate de mangan. Producția sa era dirijată spre acoperirea necesarului de la uzinele de feroaliaje Zestaponi din Georgia (circa 300.000 tone anual), spre uzinele Lipezk și Sverdlovsk din Rusia, precum și spre unele regiuni din Ucraina și Europa de Est (cu predilecție către Polonia și Slovacia).

După căderea Uniunii Sovietice, investițiile din minerit s-au redus drastic, astfel încât Chiaturmanganum nu a reușit să adune fondurile necesare pentru re tehnologizare și a fost nevoită să lucreze la 10% din capacitatea existentă. Guvernul georgian a reușit să găsească fonduri numai oferind compania spre privatizare, eveniment care a avut loc la sfârșitul anului 1999. Compania străină care a câștigat controlul asupra acțiunilor de la Chiaturmanganum, preluând 75% din acestea, este SagaPrint din Cehia care a câștigat licitația organizată de guvern în august 1999. Una din condițiile impuse la licitație a fost de a se investi cel puțin 16 milioane dolari într-un program de modernizare pe o perioadă de 6 ani, program care să vizeze implementarea celor mai moderne tehnologii de extracție și separare a minereului. Chiaturmanganum dispune de șase mine subterane și de mai multe exploatări la suprafață care trebuie toate modernizate și mecanizate.

Depozitele companiei îi permit să obțină în primul rând concentrate de oxid de mangan de calitate superioară, cu 42 - 48% Mn; se pot obține și concentrate de oxid de mai slabă calitate, cu 35% Mn. Ca producție de mai mică importanță din punct de vedere cantitativ, dar cu o valoare mai mare, se pot obține și concentrate de peroxid de mangan pentru industria chimică (cu 76%, 82% și 87% MnO₂), precum și concentrate de carbonați de mangan (cu 27% Mn) și minereuri sinterizate cu conținut ridicat de silică.

Kazakhstanul dispune de rezerve de calitate inferioară și produce circa 5% din totalul CSI; în ultimii 3-4 ani aici producția s-a menținut aproximativ constantă. Se poate aprecia că pe ansamblul CSI există un potențial destul de important de dezvoltare a industriei minereului de mangan, dar pentru moment lipsesc investitorii.

2.2.2. Africa

Africa obține constant circa 20% din producția totală mondială de minereu de mangan. Principalii ofertanți sunt Africa de Sud și Gabon, dar în ultimii ani ambele țări au fost nevoite să-și reducă oferta datorită conjuncturii extrem de slabe de pe piața internațională a manganului. Unele cantități de minereu de mangan sunt de asemenea obținute în Ghana, Burkina Faso, Maroc și Coasta de Fildeș, iar în 1994, Namibia a reactivat o mină mai veche și a început să exporte mici cantități de minereu.

2.2.3. Australia și Brazilia

Australia și Brazilia se numără printre principalii furnizori mondiali de minereu și de feroaliaje. În Australia cel mai mare producător este compania BHP, care își sporește constant producția de feromangan. În Brazilia, principalul producător este CVRD, care exploatează din 1985, minereul de calitate superioară de la Carajas.

2.2.4. China

China s-a dezvoltat extrem de rapid în ultimii ani și perspectivele producătorilor de mangan sunt foarte bune. Recent au fost descoperite noi zăcămintele, dar calitatea acestora este destul de scăzută. Ca urmare minereul de mangan continuă să fie importat de consumatorii chinezi, mai ales în condițiile în care producătorii de feroaliaje pe bază de mangan din țară intenționează să-și sporească substanțial exporturile.

În 2002, China a devenit unul din principalii factori de influență de pe piața asiatică a feroaliajelor. Producătorii și exportatorii chinezi duc în general o politică agresivă de penetrare pe piețele din zonă - și nu numai - și de multe ori sunt acuzați de dumping. Experiența ultimilor ani arată că, în majoritatea cazurilor în care un stat dezvoltat din punct de vedere economic ia o măsură anti-dumping, China se află pe lista celor vizați.

Producția și exporturile de feroaliaje pe bază de mangan ale Chinei în perioada 1996 - 2000

- milioane tone -

Anul	Producție	Consum	Export
1996	1,48	0,95	0,53
1997	1,95	1,37	0,57
1998	1,66	1,23	0,43
1999	1,85	1,43	0,42
2000	1,90	1,35	0,55

Sursa: Zunyi Ferro-alloy Group. Co în Metal Bulletin, Marea Britanie, 15 aprilie 2002.

Din 2000 până în 2005, China a crescut continuu atât producția cât și exporturile de feromangan și de alte aliaje de bază, dar ritmurile sale accelerate de dezvoltare par să tindă acum spre o inversare a politicii interne și externe.

Cu ocazia Conferinței organizate de Metal Bulletin dedicată industriei feroaliajelor din Asia din anul 1999, producătorii de mangan din China au declarat că sunt conștienți de faptul că, dacă doresc ca țara să se integreze în sistemul cerut de Organizația Mondială a Comerțului, trebuie să-și restructureze producția astfel încât să facă față globalizării și realităților impuse de competiția internațională. Pentru a supraviețui ei sunt gata să aprobe un sistem de fuzionări și achiziții la nivel intern precum și să accepte investiții străine care să preia parțial cele mai eficiente companii chineze.

Structura prețurilor aliajelor pe bază de mangan era la momentul declarațiilor pur și simplu haotică în China, iar producătorii duceau un adevărat război între ei pentru cucerirea unui segment cât mai mare de piață, război în care principala armă era scăderea prețurilor. Principala cauză a acestei situații a fost pusă pe seama distribuției geografice extrem de dispersate și a diferențelor foarte mari care caracterizează producătorii.

Creșterea rapidă a pieței oțelului din anii '80 a condus la dezvoltarea puternică a producției de feromangan, până în 1990 fiind astfel construite circa 1000 de uzine producătoare de feroaliaje pe bază de mangan. Investițiile au fost în majoritatea lor efectuate fără o strategie de dezvoltare ulterioară și cererea internă a fost rapid depășită. Producția este neeficientă din cauza dispersiei geografice (uzinele de feromangan sunt distribuite pe teritoriul a peste 20 de provincii) și a faptului că majoritatea sunt capacități mici de producție (90% din uzine cumulează o capacitate totală de sub 3200 kVA și multe dispun de numai unu sau două cuptoare cu arc electric datând din anii '60).

O altă problemă a industriei feromanganului din China este cea a protecției mediului, mai precis a lipsei de echipamente de protecție a mediului. Lipsa minereului de mangan de calitate superioară generează o serie de alte probleme legate atât de aprovizionarea de pe piețele externe cât și de exploatarea internă a zăcămintelor slabe, fapt ce implică cheltuieli ridicate și poluare nepermisă.

Redresarea industriei feromanganului a presupus închiderea unor capacități de către guvern (mai ales cele neeficiente și poluante). O serie de alte capacități și-au închis porțile singure deoarece erau în pragul falimentului din cauză că nu au putut ține pasul cu prețurile practicate pe piața internațională a manganului. Fuzionările și achizițiile au jucat de asemenea un rol important, o serie de mari producători având posibilitatea să se unească și să "înghită" micii producători independenți; investiția străină a jucat aici un rol determinant mai ales în ceea ce privește introducerea de noi tehnologii care permit obținerea feroaliajelor cu costuri de producție scăzute. Ca urmare a tuturor acestor măsuri și a dezvoltării economiei în ritmuri exponențiale, China și-a mărit cota pe piața internațională a manganului de la 10% la 30%.

Reprezentanții Asociației Producătorilor de Feroaliaje din China au declarat că guvernul de la Beijing este decis să impună începând cu 2007, tarife discriminatorii la furnizarea de energie electrică acelor producători de feroaliaje care nu îndeplinesc noile standarde impuse de autorități. Guvernul intenționează să consolideze industria producătoare de feroaliaje prin favorizarea producătorilor rentabili și prin eliminarea de pe piață a celor care nu îndeplinesc criteriile cerute. Măsurile luate vor viza tarife mai mari la energia electrică, acces restrictiv la exporturi și la împrumuturile bancare.

Cea mai importantă măsură este cea a scumpirii energiei electrice; tarifele s-ar putea dubla pentru producătorii necalificați, ceea ce înseamnă practic scoaterea lor de pe piață din cauza costurilor de producție foarte mari care le vor reduce până la dispariție competitivitatea atât pe piața internă cât și pe cea externă.

Companiile vizate de Beijing sunt cele ineficiente, care emit mari cantități de gaze toxice și poluează excesiv mediul, și care consumă cantități prea mari de materii prime. Conform afirmațiilor Comisiei Naționale pentru Dezvoltare și Reformă, până la sfârșitul actualei decade producția de feroaliaje a Chinei se va diminua cu 5 milioane tone, adică circa 25% din cifra de acum. Comisia a publicat deja o listă de 70 de companii calificate și pregătește o a doua listă după ce va analiza cererile depuse de alte 165 de companii producătoare de feroaliaje.

În total, în China sunt înregistrați 1530 de producători de feroaliaje și criteriile de calificare foarte dure vor diminua mult numărul acestora. Asociația Producătorilor de Feroaliaje din China a cerut autorităților să renunțe la impunerea unor tarife de export, în condițiile în care deja companiile producătoare se confruntă cu probleme foarte dificile, dar membrii săi recunosc că dacă exporturile vor înregistra din nou un salt, guvernul va fi nevoit să ia unele măsuri.

China a obținut 7,3 milioane tone de feroaliaje în primele 7 luni ale anului 2006, cu aproape 30% mai mult decât în aceeași perioadă a anului anterior. Exporturile au crescut în aceeași perioadă cu 9,5%, atingând nivelul de 1,2 milioane tone. Consumul aparent de feroaliaje al Chinei a fost în perioada ianuarie - iulie 2006 de 6,38 milioane tone, în creștere cu 34% față de aceeași perioadă a anului 2005. De remarcat faptul că, consumul de feroaliaje crește în ritmuri mai rapide decât producția de oțel brut a țării. Ca urmare a atingerii acestor niveluri, China a devenit cel mai mare producător și consumator de feroaliaje din lume. Capacitățile totale de producție ale Chinei sunt estimate la circa 21 de milioane tone feroaliaje, dar în 2005 s-a lucrat la numai 56% din această capacitate, producția obținută fiind de 10,7 milioane tone.

Exporturile de feroaliaje la care China este exportator net - respectiv feromangan, ferosiliciu și silicomangan - au crescut în anul 2006, destul de substanțial: capacitățile de producție ale chinezilor sunt în plină expansiune și

pot oferi material, iar piețele occidentale au cerut mai multe feroaliaje pe fondul unei dezvoltări ferme a producției de oțel.

Exporturile de feroaliaje de bază ale Chinei

	Export ian. - oct. 2006 tone	Modificare față de aceeași perioadă a anului 2005
Feromangan	141.495	+ 26,5
Ferosiliciu	1.043.567	+ 39,4
Silicomangan	405.505	+ 38,4
Ferocrom	9.253	- 77,6

Sursa: *Metal Bulletin, Marea Britanie, 18 decembrie 2006, date preluate din Statisticile vamale ale Chinei.*

Ca de obicei intențiile guvernului sunt aparent foarte bune, dar în practică lucrurile stau puțin altfel. Unele dintre uzinele poluante, cu echipamente vechi, mari consumatoare atât de energie cât și de alte materii prime, dispun de propriile lor centrale electrice, astfel încât nu vor fi în nici un fel afectate de tarifele mai mari la electricitate, deoarece pur și simplu nu vor fi nevoite să le plătească. Alte uzine au aranjat deja cu cele care vor fi cel mai probabil acreditate să lucreze împreună (aranjamente de diferite și ingenioase forme). De altfel, în ciuda măsurilor luate, la ora actuală sunt în construcție noi capacități de producție de circa 1,61 milioane tone și sunt planificate să înceapă alte 1,23 milioane tone. În felul acesta este mai probabil ca în 2010, producția de feroaliaje a Chinei să se apropie de 25 de milioane de tone în loc de cele 17 milioane preconizate de guvern.

De altfel guvernul chinez a mai pregătit o surpriză: deși anul nou chinezesc începe abia pe la jumătatea lunii februarie, exportatorii de feroaliaje și de metale neferoase din China s-au trezit pe 1 ianuarie 2007 cu o durere de cap care nu a fost în nici un caz cauzată de prea mult vin din orez. Beijing și-a anunțat pe 31 decembrie 2006, noua politică de exporturi și a pus-o în practică pe 1 ianuarie, fără alte tergiversări.

Practic guvernul a introdus taxe de export la toate produsele energointensive și poluante: pentru wolfram brut, pudra de wolfram, oxidul de wolfram, carbura de wolfram și paratungstatul de amoniu taxa este de 5%. Pentru molibdenul brut, deșeurile din molibden, pudra de molibden, indiul brut, deșeurile din indiu, pudra de indiu, cromul brut, deșeurile din crom și pudra de crom taxa de export este de 15%.

Diferite taxe de export au mai fost aplicate și altor produse: bismut, cobalt, feroaliaje. În schimb taxa de import de 1% la ferocrom a fost abrogată.

În plus s-a reintrodus sistemul de licențe de export, care vor fi eliberate de Ministerul Comerțului pe baza unor criterii necunoscute încă.

2.2.5. Evoluția producției mondiale de feromangan

- tone metrice -

Țara, tipul de cuptor	2001	2002	2003	2004	2005
Africa de Sud, cuptor electric	524.000	618.954	607.362	612.000	510.000
Australia, cuptor electric	115.000	115.000	115.000	115.000	120.000
Brazilia, cuptor electric	276.000	339.000	438.000	508.000	510.000
Chile, cuptor electric	2.213	-	-	-	-
China, furnal cu vatră deschisă;	500.000	500.000	550.000	590.000	600.000
China, cuptor electric	670.000	490.000	700.000	1.120.000	1.100.000
Egipt, cuptor electric	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000
Franța, furnal cu vatră	300.000	300.000	180.000	-	-
Franța, cuptor electric	130.000	130.000	120.000	106.000	110.000
Georgia, cuptor electric	100	...	...	...	...
India, cuptor electric	165.000	165.000	165.000	170.000	170.000
Indonezia, cuptor electric	12.000	12.000	12.000	12.000	12.000
Italia, cuptor electric	40.000	40.000	40.000	40.000	40.000
Japonia, cuptor electric	368.293	356.717	371.831	437.389	448.616
Kazakhstan, cuptor electric	5.349	2.278	1.9312	2.000	2.100
Koreea de Nord, cuptor electric	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000
Koreea de Sud, cuptor electric	143.525	137.000	141.000	165.525	165.000
Mexic, cuptor electric	60.014	38.532	55.903	72.471	89.641
Norvegia, cuptor electric	240.000	240.000	245.000	245.000	250.000
Polonia, furnal cu vatră	500	600	1.000	1.000	1.000
România, cuptor electric	384	...	...	...	...
Rusia, furnal cu vatră	55.000	105.000	101.000	108.000	108.000
Slovacia, cuptor electric	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000
Spania, cuptor electric	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000
Ucraina, furnal cu vatră	85.000	85.000	85.000	79.000	30.000
Ucraina, cuptor electric	231.000	250.617	250.000	375.000	330.000
S.U.A., cuptor electric	1*...	...	...	...	...
Venezuela, cuptor electric	12.715	12.000	12.000	15.000	15.000
Total feromangan obținut în furnale cu vatră	941.000	991.000	917.000	778.000	730.000
Total feromangan obținut în cuptoare electrice	3.060.000	3.010.000	3.340.000	4.060.000	3.940.000
Total feromangan	4.001.000	4.001.000	4.257.000	4.838.000	4.670.000

Note: - 1* producția dwe feromangan raportată de SUA include și mangan metalic și silicomangan, astfel încât nu se poate specifica cu precizie care este producția de feromangan.

- Totalurile pot să nu corespundă din cauza rotunjirilor operate independent.
- datele pentru anul 2005 reprezintă estimări preliminare ale IISI.

Sursa: IISI (International Iron & Steel Institute), Statistical Yearbook 2006.

2.3. Globalizarea - un fenomen care nu ocolește piața manganului

În ultimii ani ai deceniului '90, fenomenul de globalizare s-a accentuat pe toate segmentele și manganul nu a făcut excepție de la regulă. Și aici, s-a încercat consolidarea unor mari concerne prin politici de achiziții și fuziuni care au avut ca rezultat reducerea numărului companiilor.

În 1999, **compania norvegiană Elkem** (unul din cei mai mari producători mondiali de feroaliaje) a inițiat discuții cu **firma franceză Eramet** în vederea vânzării uzinelor sale producătoare de feroaliaje pe bază de mangan. Oferta Elkem cuprinde uzinele Porsgrunn și Sauda din Norvegia și uzina din Marietta, Ohio din S.U.A., facilități care împreună dispun de o capacitate de producție anuală de 600.000 tone aliaje pe bază de mangan și numără peste 1100 de angajați. Cifra avansată pentru întregul pachet este de 1,5 miliarde coroane norvegiene, respectiv circa 200 milioane dolari S.U.A.

Decizia companiei Elkem a fost luată ca urmare a rezilierii contractului pe care norvegienii îl aveau cu compania BHP din Australia pentru livrarea minereului de mangan necesar. Eramet este o companie mare (prin achiziționarea uzinelor norvegiene a devenit practic cel mai mare producător de aliaje pe bază de mangan), competitivă, care dispune de resursele necesare pentru a asigura uzinelor norvegiene atât stabilitatea aprovizionării cu materia primă necesară prin contracte avantajoase pe termen lung, cât și energia electrică necesară producției.

Eramet nu este singurul acționar al uzinelor Elkem, ci deține numai 60% din stocul de acțiuni; restul de 40% a fost preluat de către compania franceză proprietate de stat Cogema, recunoscută în domeniul minier și ca procesor de combustibil nuclear. În plus, Cogema a acceptat să preia și 10% din acțiunile deținute de Eramet la Comilog, unul din cei mai mari producători mondiali de minereu de mangan (circa 1,9 milioane tone anual). În felul acesta se realizează într-adevăr o integrare puternică între producția de minereu, energie și feroaliaje.

Observatorii pieței manganului apreciază această tranzacție ca o nouă etapă de consolidare a pieței (după ce în 1998, Samancor din Africa de Sud a preluat de la BHP din Australia producția de minereu de mangan). Noul grup format de Eramet și Cogema va putea mai ușor să țină piept companiei sud-africane Samancor și să ajute la reechilibrarea pieței feromanganului, care în anii '90 a cunoscut prețuri atât de mici încât au fost apreciate ca recorduri istorice.

Eramet a efectuat în 2002, o nouă achiziție: uzinele de feroaliaje Guilin din regiunea autonomă Guangxi din China. Eramet a refuzat să declare prețul la care s-a efectuat tranzacția, dar surse din China au dezvăluit faptul că s-ar putea ca preluarea acțiunilor să fie efectuată în schimbul plății datoriilor pe care compania de stat Guilin le avea către statul chinez. În orice caz, începând cu luna octombrie 2002, uzinele se numesc Guilin Comilog Ferro-Alloy.

În 2003 însă piața feromanganului a trecut printr-o perioadă dificilă, cu o supraofertă relativă destul de semnificativă. Cel mai important eveniment l-a constituit închiderea uzinelor de la Boulogne (Franța) care sunt în proprietatea companiei Comilog, parte a grupului Eramet (care deține 60% din acțiunile companiei). Uzinele au o capacitate de 350.000 tone/an și sunt practic singurul furnizor intern de pe piața vest-europeană.

Eramet s-a confruntat - după entuziasmul fuzionărilor și achizițiilor din anii anteriori - cu o serie de probleme legate mai ales de prețurile mici de comercializare ale feromanganului, dar întărirea monedei unice europene față de dolarul american a agravat aceste dificultăți. Divizia de mangan a corporației a înregistrat creșteri ale volumului fizic de feroaliaje produse, dar pierderi substanțiale din punct de vedere al veniturilor financiare aduse de această producție. Grupul Eramet a fost constituit în urmă cu câțiva ani, tocmai în scopul de a limita numărul jucătorilor de pe piața manganului și de a opune consumatorilor o politică de prețuri unitară. Cererea pentru feromangan s-a menținut însă scăzută și politica grupului practic nu a avut prea multe efecte benefice asupra pieței.

Reprezentanții grupului au declarat că uzinele au generat pierderi care în ultimii trei ani au cumulat 25 milioane euro, adică peste 20% din cifra de afaceri anuală. Investițiile efectuate în ultimii cinci ani au fost de peste 140 milioane euro, dar rezultatele nu au fost de loc pe măsura așteptărilor.

Eramet a afirmat că în spatele rezultatelor dezastruoase ale uzinelor din Franța au stat factori structurali. Au fost menționate în primul rând elemente ca, creșterea competitivității companiilor producătoare de feromangan din alte zone ale lumii și menținerea unor costuri de producție mult prea ridicate pe teritoriul Franței. Eramet consideră de asemenea că trebuie să ia serios în vedere restructurarea întregii sale divizii producătoare de feroaliaje de bază din cauza conjuncturii nefavorabile de pe această piață. În urma acestei declarații se poate trage concluzia că și alte uzine ar putea avea soarta celor din Franța.

În februarie 1999 a fost rândul marelui **concern brazilian CVRD** (Cia Vale do Rio Doce) să preia acțiunile deținute de **firma franceză Seas** (Societe Europeene d'Aliages pour la Siderurgie) la uzinele sale producătoare de feromangan. Această tranzacție este considerată de analiști ca încă un pas necesar spre consolidarea pieței internaționale a manganului.

CVRD deținea deja 65% din acțiunile companiei franceze prin intermediul subsidiarei sale Itaco, iar prin tranzacția menționată a preluat și restul de 35%

de la firma Sollac. Suma pentru care s-a efectuat cesiunea nu a fost dezvăluită și reprezentanții CVRD au refuzat să comunice alte amănunte.

Conform declarațiilor oficialilor companiei braziliene CVRD, aceasta a început și negocierile cu concernul siderurgist **Usiminas** pentru achiziționarea în întregime a celui mai mare producător de feromangan din țară, compania Vupsa. Vupsa, care deține ca subsidiare firmele Cia Paulista de Ferroligas și Sibra și cumulează o capacitate de producție pentru feroaliaje de peste 400.000 tone/an, este deținută la ora actuală în proporție de 50% de CVRD și 50% de Usiminas. Negocierile erau așteptate de mai multe luni deoarece cele două mari concerne proprietare au avut divergențe de opinii referitoare la viitorul producției de feroaliaje.

Intenția CVRD de a-și consolida poziția dominantă în producția de mangan a Braziliei a fost analizată de Secretaria de Defesa Economică (SDE, organizația națională anti-trust) și concernul a depus o apărare oficială a poziției sale la Ministerul Justiției.

CVRD deține minele de minereu de mangan de la Azul, din Carajas (statul Para), cu o producție totală anuală de 900.000 tone, și de la Urucum din statul Mato Grosso do Sul, cu o producție totală de 300.000 tone/an. CVRD intenționează de asemenea să-și dirijeze exporturile către destinații noi cum ar fi România, Bulgaria, China, S.U.A. și Venezuela.

În luna februarie 2003 a fost definitivat **acordul dintre companiile Elkem din Norvegia și Cia Vale do Rio Doce (CVRD)** din Brazilia, prin care compania norvegiană vinde uzinele de la Rana producătoare de ferocrom. Brazilienii au efectuat achiziția în scopul trecerii cuptoarelor la producția de feromangan.

Suma totală avansată pentru finalizarea acordului este de 20 milioane coroane norvegiene. Uzinele de la Rana (situate în Norvegia) dispun de două cuptoare și o instalație de sinterizare; Elkem a căutat un cumpărător încă din vara anului 2002, când a luat decizia de a renunța la producția sa de ferocrom. Pe de altă parte CVRD duce o politică de întărire a poziției sale pe piața vest-europeană a feroaliajelor, concomitent cu căutarea unor noi posibilități de a plasa minereurile pe care le obține în Brazilia. Investițiile braziliene pentru transformarea cuptoarelor vor fi probabil de circa 2 milioane dolari.

Prin această achiziție CVRD va trece pe locul trei în ierarhia producătorilor mondiali de minereu de mangan și feroaliaje pe bază de mangan. Până acum CVRD dispunea de o capacitate pentru extracția minereului de 2,3 milioane tone/an și de 450.000 tone anual pentru feroaliaje. Noua achiziție va majora substanțial producția de feroaliaje, deși nu a fost specificat nivelul producției care va putea fi obținută în urma reconversiei cuptoarelor de la Rana.

După finalizarea tranzacției Elkem Rana se va numi Rio Doce Manganese Norway AS. Compania nu are datorii iar disponibilul său financiar este estimat la aproximativ 7 milioane dolari. Tranzacția a fost aprobată foarte rapid de către autoritățile germane, mult mai rapid decât se așteptau părțile implicate. Astfel, după ce Elkem și CVRD și-au anunțat intenția de încheia vânzarea pe data de

3 februarie, așteptându-se la o finalizare în trimestrul III al anului, pe data de 7 februarie oficiul federal german care se ocupă cu problemele concurenței și-a dat aprobarea pe data de 7 februarie. Cu această ocazie a fost dată publicității și valoarea contractului, care se ridică la 17,6 milioane dolari.

Penetrarea companiei braziliene pe piața europeană este semnificativă prin mai multe aspecte. În primul rând, se confirmă opiniile care afirmau că producătorii europeni de feroaliaje doresc o restructurare de amploare, care să le permită să concentreze în exclusivitate asupra acelor produse care au o piață de desfacere foarte bună și pentru care nu depind în prea mare măsură de importul de materii prime. Legislația de protecție a mediului are de asemenea un cuvânt greu de spus în acest domeniu, dat fiind faptul că producția de feroaliaje este în general poluantă și energointensivă. În al doilea rând se confirmă și o tendință începută timid până acum, și anume extinderea "spre Vest" a companiilor din țările considerate "în curs de dezvoltare" (deși în acest caz extinderea a avut loc practic "spre Est"); este vorba despre investiții din ce în ce mai importante efectuate de companii din țările mai puțin dezvoltate atât din punct de vedere economic cât și din punct de vedere tehnologic în țările OECD, care sunt considerate cele mai dezvoltate țări din lume. Este evident că această din urmă tendință va aduce unele mutații la nivel internațional deoarece practic are loc o combinație a rezervelor deținute de țările mai slab dezvoltate cu tehnologia avansată din țările puternic dezvoltate, dar de data aceasta capitalul provine din țările mai sărace.

În cealaltă parte a lumii, **compania australiano Consolidated Minerals** a făcut deja primii pași de la preluarea recentă a minei de mangan de la **Woodie Woodie** din vestul Australiei: au fost deja semnate contracte pentru peste 90% din producția de minereu de mangan a primului an. Astfel, pentru anul fiscal 1999 - 2000 mina a obținut circa 280.000 tone minereu (față de o capacitate totală estimată la 350.000 tone/an), din care 255.000 tone sunt deja destinate exportului. China a contractat 125.000 tone prin compania comercială Noble Metals, iar agenția ungară Deco Metals a achiziționat 70.000 tone pentru un consumator din Ucraina. 30.000 tone au fost cumpărate de compania niponă Mitsui pentru propria piață. Diferența de producție a fost vândută în Coreea de Sud prin intermediul agenției Core Commodities. Minereul obținut la Woodie Woodie are un conținut moderat de silică și conținuturi extrem de scăzute de fosfor și fier.

Compania a anunțat și planuri de dezvoltare a producției pe baza rezervelor de minereu recent puse în evidență. La mina Woodie Woodie a fost evidențiat un nou zăcământ de circa 1,1 milioane tone minereu de mangan, fapt ce a permis companiei să majoreze producția de minereu bulgări la peste 106.000 tone în ultimul trimestru al anului 2000. La depozitul de la Bell's Pit rezervele au crescut ușor la un total de 928.000 tone, iar la depozitul Lewis s-au descoperit circa 824.000 tone minereu de mangan a cărui exploatare va începe cât de curând.

În anul 2007, însă compania australiană Consmin (Consolidated Minerals), producătoare de mangan și nichel, va fi preluată probabil de către un grup format din fondul particular de active Pallinghurst Resources (înființat de către fostul director executiv al BHP Billiton, d-nul Brian Gilbertson) și compania minieră AMCI din S.U.A., care extrage în principal cărbune.

Oferta de preluare a evaluat compania australiană la 625 milioane de dolari australieni (493 milioane dolari), adică la o valoare de 2,28 dolari australieni/acțiune. Comitetul de direcție al Consmin a recomandat acționarilor să accepte această ofertă, în condițiile în care 40% din companie va fi deținută în continuare de către actualii acționari și va purta tot denumirea de Consmin.

Consmin deține circa 10% din piața mondială de mangan extras din apa de mare și intenționează să-și extindă activitățile în ceea ce privește producția de nichel. Asocierea cu cele două mari grupuri ar putea să însemne o trecere a companiei australiene într-o altă clasă, cu posibilități mult mai mari de dezvoltare și cu un acces lărgit la mai multe piețe.

Principalul avantaj al Consmin este mina Woodie Woodie din vestul Australiei, care dipune de circa 1 milion tone de minereu de mangan de calitate superioară și produce anual și circa 5000 tone de nichel la uzinele sale de la mina Beta Hunt.

Unii analiști consideră că prețul oferit de cele două grupuri este prea mic, având în vedere situația actuală de pe piața nichelului. Întrebat dacă oferta mai sus menționată este finală, Gilbertson a răspuns că deocamdată avocații săi l-au sfătuit să nu răspundă la această întrebare.

În anul 2004, grupul australian OM Holdings a aprobat în principiu dezvoltarea proiectului Bootu Creek din nordul țării care vizează o exploatare minieră cu capacitatea de 545.000 tone de minereu de mangan anual. Minele de la Bootu Creek sunt deținute în proporție de 75% de OMH (grup cu sediul principal în Singapore) și de 25% de compania australiană Groote Eylandt Mining Co. (Gemco).

Proiectul va costa 24 milioane dolari australieni (aproximativ 16,8 milioane dolari SUA) și presupune o producție anuală de 415.000 tone minereu bulgări și 130.000 tone minereu fin.

Grupul OMH mai are și alte proiecte în afara Australiei. În provincia Guangxi din China se construiește o uzină producătoare de feromangan la Quinzhou, cu o capacitate anuală de 55.000 tone. Primul cuplor a livrat deja 1400 tone de feroaliaj.

Minereul obținut în Australia va fi destinat producției de feromangan din China și dezvoltarea proiectului Bootu Creek este o parte importantă a planurilor de integrare pe care le are grupul din Singapore. OMH este o companie comercială care până acum s-a ocupat mai ales cu tranzacțiile de minereuri de mangan și crom, dar recent a declarat că a avut "o perioadă foarte bună atât în ceea ce privește volumul vânzărilor cât și prețurile obținute" și că intenționează să se lanseze cu seriozitate pe piața internațională și ca producător. Pentru a

aduna capitalul necesar investițiilor preconizate, OMH va scoate la vânzare 18 milioane de acțiuni în valoare totală de 17,46 milioane dolari australieni. Bani sunt necesari și pentru dezvoltarea unei infrastructuri adecvate, care presupune construirea de drumuri și închirierea facilităților din portul Darwin.

În 2002, **guvernul indian** a decis la sfârșitul lunii martie **privatizarea** celui mai mare producător de minereu de mangan din țară, **compania Manganese Ore India Ltd. (MOIL)**. Etapa preliminară prevede vinderea a 51% din acțiunile companiei care la ora actuală este deținut astfel: 81,57% de către guvernul indian și restul în părți egale de către guvernele locale ale statelor Maharashtra și Madhya Pradesh.

Denumită anterior Central Provinces Mining Co. (înainte de naționalizarea care a avut loc în anul 1960), MOIL obține anual circa 600.000 tone minereu de mangan pe care îl vinde în marea sa majoritate pe piața internă companiilor producătoare de feroaliaje pe bază de mangan. Compania s-a dovedit până acum profitabilă, cu profituri nete anuale de 100 - 150 milioane rupii obținute constant în ultimii cinci ani.

Planul de privatizare prezentat de guvernul indian s-a lovit de opoziția sindicatelor care au refuzat să coopereze la procesul de atragere a potențialilor investitori. Sindicatele au declarat însă că, în cazul în care procesul de privatizare își va urma cursul, vor încerca să cumpere o parte din acțiunile oferite spre vânzare.

Producătorii de feroaliaje din India s-au opus privatizării companiei MOIL deoarece consideră că, în felul acesta s-ar crea un monopol particular care ar putea mări nejustificat prețurile minereului de mangan, fapt ce ar "omorî" industria internă producătoare de feroaliaje. IFAPA (Asociația producătorilor de feroaliaje din India) susține că producția internă de feromangan este imposibilă fără cantități mari de minereu furnizate de MOIL. În aceste condiții compania MOIL este considerată de importanță strategică și - în opinia IFAPA - ar trebui menținută ca proprietate de stat.

În 2003 s-a finalizat în sfârșit privatizarea companiei Manganese Ore India Ltd. (MOIL). Compania a fost estimată la 1,02 miliarde rupii; guvernul deține 81,57% din acțiuni și a scos la vânzare 51% din acestea, fiind vizat cu precădere un investitor strategic. Angajații companiei au preluat în total 4,57% din acțiuni, iar guvernul și-a reținut 26%. Restul de acțiuni rămân în proprietatea autorităților locale ale statelor Maharashtra și Madhya Pradesh, state pe teritoriul cărora se află majoritatea minelor companiei MOIL.

Compania indiană, cu o producție anuală de circa 700.000 tone minereu de mangan, este principalul furnizor al marilor corporații interne producătoare de feromangan; Tata Iron & Steel, Sunflag Iron & Steel și Jindal Ferro-Alloys și-au exprimat toate intenția de a licita pentru preluarea MOIL. Producătorii de feromangan de mai mică anvergură din India se tem însă că, după această privatizare situația lor va deveni dificilă, deoarece MOIL este practic un uriaș monopol pe piața indiană.

Între timp pe piața internațională a minereului de mangan a intrat un nou producător. Compania JSC Chiaturmanganum, din **fostul stat sovietic Georgia**, a decis în 2000, reluarea producției de minereu de mangan prin reabilitarea operațiunilor sale de minerit și concentrare a minereului care au fost aproape închise în ultimii șapte ani. JSC intenționează, ca în 2000 să obțină 75.000 tone de concentrate de mangan de calitate superioară și speră să-și dezvolte treptat producția la 110.000 tone în 2001, 160.000 tone în 2002 și până la 210.000 tone în 2003, intenții realizate până acum.

Depozitul de la Chiatur a început să fie exploatat acum 120 de ani și înainte de revoluția rusă, Georgia era unul din principalii furnizori mondiali de minereu de mangan, acoperind mare parte din necesarul Europei de Vest. După incorporarea în Uniunea Sovietică, guvernul de la Moscova a oprit exporturile georgiene și a dirijat producția obținută aici către acoperirea necesarului sovietic.

Chiaturmanganum a reușit să obțină - în anii săi de dezvoltare maximă - între 700.000 și 800.000 tone concentrate de mangan. Producția sa era dirijată spre acoperirea necesarului de la uzinele de feroaliaje Zestaponi din Georgia (circa 300.000 tone anual) spre uzinele Lipezk și Sverdlovsk din Rusia, precum și spre unele regiuni din Ucraina și Europa de Est (cu predilecție către Polonia și Slovacia).

După căderea Uniunii Sovietice, investițiile din minerit s-au redus drastic, astfel încât Chiaturmanganum nu a reușit să adune fondurile necesare pentru re tehnologizare și a fost nevoită să lucreze la 10% din capacitatea existentă. Guvernul georgian a reușit să găsească fonduri numai oferind compania spre privatizare, eveniment care a avut loc la sfârșitul anului 1999. Compania străină care a câștigat controlul asupra acțiunilor de la Chiaturmanganum, preluând 75% din acestea, este SagaPrint din Cehia care a câștigat licitația organizată de guvern în august 1999. Una din condițiile impuse la licitație a fost de a se investi cel puțin 16 milioane dolari într-un program de modernizare pe o perioadă de 6 ani, program care să vizeze implementarea celor mai moderne tehnologii de extracție și separare a minereului. Chiaturmanganum dispune de șase mine subterane și de mai multe exploatări la suprafață care trebuie toate modernizate și mecanizate.

Depozitele companiei îi permit să obțină în primul rând concentrate de oxid de mangan de calitate superioară, cu 42 - 48% Mn; se pot obține și concentrate de oxid de mai slabă calitate, cu 35% Mn. Ca producție de mai mică importanță din punct de vedere cantitativ, dar cu o valoare mai mare, se pot obține și concentrate de peroxid de mangan pentru industria chimică (cu 76%, 82% și 87% MnO_2), precum și concentrate de carbonați de mangan (cu 27% Mn) și minereuri sinterizate cu conținut ridicat de silică.

Pentru moment producția companiei georgiene va fi dirijată spre uzina de feroaliaje de la Zestaponi, spre exporturi către Rusia și Ucraina și spre unele țări din Europa Centrală și de Est. Reprezentanții companiei afirmă însă că sunt

dornici să reia relațiile cu țările vest-europene și că vor depune toate diligențele necesare în acest scop.

Tot un monopol s-a constituit și în **Ucraina**, unde grupul Privat Bank a reușit preluarea grupului Metallurgia, care deține două din cele trei uzine producătoare de feromangan și ferosiliciu din țară. Practic Privat Bank a cumpărat 50% din acțiunile uzinelor Zaporojie (cel mai mare producător de feromangan din Ucraina) și 70% din acțiunile uzinelor Stakhanovskii, care produc feromangan și silicomangan. Privat Bank deținea deja 23% din minele Marganets (cele mai importante producătoare de minereu de mangan) și 13% din uzinele Nikopolski, care obțin silicomangan. Încheierea definitivă a contractelor a pus capăt unei perioade dificile pentru producătorii de feroaliaje pe bază de mangan din Ucraina. Unii dintre aceștia s-au plâns de lipsa de minereu necesar menținerii producției la niveluri apropiate de cele nominale precum și de o serie de alte dificultăți care au condus la diminuarea drastică a producției. Majoritatea observatorilor speră că acum se va reveni la ritmuri normale ale producției interne, dar faptul că Privat Bank a devenit practic un monopol pe piața minereului de mangan și a feroalajelor pe bază de mangan îi îngrijorează destul de mult pe cei care nu fac parte (încă) din acest conglomerat.

Cato Ridge este rezultatul tendințelor de achiziții și fuzionări care au caracterizat piața internațională a manganului în ultimii ani. Compania a fost înființată în ianuarie 1997, prin unirea eforturilor mai multor firme: Ferralloys, subsidiara pentru mangan a mării companii sud-africane Assomag, deține 50% din acțiuni; Mizushima Ferro-Alloys, subsidiara pentru feroaliaje a marelui concern japonez Kawasaki Steel, care deține 40% din acțiuni; și Sumitomo Corp., grupul japonez producător de metale neferoase, care deține 10% din acțiuni.

Compania procesează feromanganul cu conținut ridicat de carbon obținut la uzinele companiei Ferralloys din Kawzulu, regiunea Natal din Africa de Sud, și îl transformă în feromangan cu conținut mediu și scăzut de carbon cu ajutorul tehnologiei furnizate de Mizushima Ferro-Alloys. Circa 70 - 80% din producția sa este reprezentată de feromanganul cu conținut mediu de carbon.

Inițial Cato Ridge avea o capacitate totală de producție de 30.000 tone anual, dar datorită îmbunătățirilor tehnologice aceasta a fost ridicată la 50.000 tone/an.

Vânzările companiei se derulează în marea lor majoritate prin intermediul grupului Sumitomo și principalele zone de destinație sunt America de Nord (care preia circa 60% din producție) și Europa. Piața japoneză nu preia deocamdată nici o cantitate de feromangan produs aici deoarece Mizushima Ferro-Alloys dispune de uzine cu o capacitate totală de 100.000 tone feromangan cu conținut scăzut de carbon situate în Vestul Japoniei și poate astfel acoperi singură necesarul intern.

China a început un proces de consolidare a industriei sale producătoare de feromangan. Cele mai recente modificări intervenite pe piața chineză a

feromanganului indică faptul că în următorii ani producția de feroaliaj va rămâne relativ stabilă, dar numărul producătorilor se va reduce semnificativ. Totodată se pare că producția țării va fi destinată în măsură din ce în ce mai mare pieței interne în detrimentul celei externe, deoarece producția de oțel a Chinei se mărește continuu iar resursele de minereu de mangan devin din ce în ce mai limitate. În aceste condiții, piața internă tinde să devină mult mai avantajoasă decât cea externă, unde prețurile sunt mici iar oferta abundentă.

Producătorii chinezi de feromangan au devenit conștienți de faptul că la ora actuală numai companiile puternice, care pot dispune de materiile prime necesare la prețuri avantajoase, vor rezista în condițiile complexe ale unei piețe globale, cu avantajele și dezavantajele sale. Ca urmare mici producători încep să se unească spre a forma companii mai solide sau acceptă să fie preluate de marile firme deoarece numai așa pot să supraviețuiască într-o anumită măsură.

Acceptarea Chinei în Organizația Mondială a Comerțului le impune producătorilor interni și o nouă abordare a relațiilor cu exteriorul. Japonia, Coreea de Sud și țările din Asia de Sud-Est vor rămâne principalii beneficiari ai exporturilor chineze de feromangan, dar acum producătorii interni trebuie să se orienteze și spre o colaborare mai strânsă cu companii similare din alte țări, cu consumatorii produselor lor finite precum și cu furnizorii de materii prime, deoarece numai așa vor reuși să beneficieze de avantajele reglementărilor OMC.

Comentariile reprezentanților companiilor producătoare afirmă totodată că pe ansamblu influența Chinei pe piața internațională a feromanganului va descrește în următorii ani deoarece resursele de minereu s-au diminuat și o parte din ce în ce mai mare a producției va fi destinată pieței interne. O altă tendință va fi orientarea spre produse cu valoare adăugată mai mare și, ca urmare, restructurarea industriei producătoare în conformitate cu cerințele pieței pentru acest tip de produse.

În ultimii ani China a produs în total peste 2 milioane tone feromangan, din care aproape 71% a fost destinat pieței interne. Importurile de minereu de mangan ale țării s-au ridicat la circa 1,5 milioane tone. Majoritatea producției s-a obținut în provinciile din zona de mijloc și de vest a teritoriului chinez (provinciile Sichuan, Yunnan, Hunan, Guangxi și Guizhou), respectiv acolo unde resursele interne de minereu de mangan sunt mai bogate. Producătorii din nordul și estul Chinei s-au reprofilat pe alte feroaliaje sau, cei mai puțin importanți, și-au închis porțile. Una din principalele probleme ale Chinei este aprovizionarea cu energie electrică, fimele având de obicei datorii uriașe către furnizorii de electricitate locali. Conform afirmațiilor unor analiști interni, sistemul de distribuție al țării are grave probleme structurale. Ritmul de dezvoltare deosebit de accelerat pe care l-a înregistrat economia chineză în ultimii ani a însemnat și consumuri din ce în ce mai mari de electricitate, dar investițiile în domeniu au fost mai mult decât nesemnificative. Unii producători de mangan se întreabă chiar cum de mai "apucă" ceva energie în condițiile în care consumul

total este atât de mare și oferta a rămas mult în urma sa. Atât consumatorii industriali cât și cei casnici sunt nevoiți să suporte câte o pană de curent la trei zile și situația se pare că va dura cel puțin încă doi - trei ani.

Un alt aspect care trebuie luat în considerare este și situația precară din punct de vedere financiar a celor mai mulți producători de feroaliaje pe bază de mangan din China. Conform unor aprecieri avansate cu ocazia celei de-a XVIII-a Conferințe Internaționale organizate de Metal Bulletin în Monte Carlo la sfârșitul lunii noiembrie 2002, numai maximum 10 producători de feromangan din China sunt profitabili. Restul de circa 800 de companii de mai mică sau mai mare anvergură sunt deosebit de vulnerabile și se confruntă cu grave probleme financiare. Teoretic piața internă a Chinei este caracterizată printr-o supraofertă de circa 40 - 50%, dar este probabil că balanța se va echilibra în curând din cauza falimentelor în lanț care sunt așteptate.

În 2005, producătorii de mangan din China au fost amenințați cu închiderea topitoriilor după ce guvernul a introdus măsuri extrem de drastice referitoare la poluarea mediului. Surse din Beijing afirmă că guvernul a impus la sfârșitul lunii august 2005, o serie de măsuri pentru reducerea poluării mediului și că s-a adresat producătorilor de mangan în mod special, care trebuie ca până la sfârșitul anului să devină "curați" sau să-și închidă porțile. Se estimează că în aceste condiții producția de mangan a Chinei s-ar putea reduce cu o cincime.

Administrația de Stat pentru Protecția Mediului din China a avertizat și producătorii de crom, dar situația acestora nu este atât de disperată ca cea a producătorilor de mangan. China dispune la ora actuală de o capacitate totală de producție pentru mangan de circa 600.000 tone/an, dar nu lucrează decât la 80% din aceasta, producția anului 2003 - cel mai recent an pentru care China a comunicat date certe - a fost de numai 450.000 tone. Închiderea topitoriilor "necurate" ar putea conduce la pierderea a circa 100.000 tone de mangan încă din primele luni ale anului 2006.

Poluarea din sectorul manganului - de la minereu trecând prin feroaliaje și terminând cu metalul de puritate - este foarte mare și a primit o atenție specială din partea autorităților guvernamentale. Au fost vizate mai ales uzinele din regiunile Hunan, Guizhou și Chongqing, unde unele uzine au fost deja închise (se pare că cinci uzine în provincia Hunan, două în Guizhou și mai multe uzine mici în Chongqing).

2.4. Consumul mondial de mangan

Cererea pentru minereu de mangan provine în proporție de peste 90% din partea producătorilor de feroaliaje pentru siderurgie. Ca urmare cererea pentru mangan este dependentă în proporție predominantă de evoluția siderurgiei și mai ales a structurii calitative a acesteia. În ultimii ani diminuarea consumului de minereu de mangan s-a datorat în principal modificărilor tehnologice din

siderurgie și declinului utilizării oțelului în țările avansate din punct de vedere economic.

În medie se consumă 10 kg de mangan pentru obținerea unei tone de oțel brut. Față de acest consum mediu există abateri relativ mari: în unele țări dezvoltate din cadrul OECD consumul este de numai 6,9 kg/tonă, pe când în uzinele mai vechi din Europa de Est consumul încă se ridică la 12 - 13 kg/tonă. Ținând cont de continua modernizare tehnologică din industria siderurgică, care cuprinde inclusiv zona CSI și țările est-europene, este probabil că cererea pentru mangan se va reduce în următorii ani. Consumul de mangan în alte domenii decât siderurgia (cum ar fi chimia, ceramica și oxidarea organică, obținerea de baterii alcaline și celule alcaline bazate pe bioxid) are o importanță mai mică și în general se menține constant.

Pe de altă parte manganul rămâne cel mai ieftin element de aliere și cel mai utilizat la scară mondială. Datorită proprietăților sale de sporire a durității și ductilității oțelului, manganul sub formă de feroaliaje se utilizează pe scară largă la obținerea de oțeluri cu conținut scăzut de carbon și a produselor speciale din oțel nemagnetizate.

Standarde ASTM pentru feroaliaje pe bază de mangan

Feroaliajul	Mangan min. %	Carbon max. %	Siliciu max. %
Feromangan			
Standard A	78-82	7,5	1,2
Standard B	76-78	7,5	1,2
Standard C	74-76	7,5	1,2
Cu conținut mediu de carbon A	80-85	1,5	1,5
Cu conținut mediu de carbon B	80-85	1,5	1,0
Cu conținut scăzut de carbon A	85-90	variabil *)	2,0
Cu conținut scăzut de carbon B	80-85	0,75	5,0-7,0
Silicomangan			
Standard A	65-68	1,5	18,5-21,0
Standard B	65-68	2,0	16,0-18,5
Standard C	65-68	3,0	12,5-16,0
Feromangan cu siliciu	63-66	0,08	28,0-32,0

Nota: *) conținutul de carbon poate fi maximum: 0,50; 0,30; 0,15; 0,10; 0,07.

Sursa: Mineral Facts and Problems, S.U.A., 1985, 2003.

În ultimii ani, s-au obținut la nivel mondial peste 7,5 milioane tone aliaje pe bază de mangan, din care circa 4,5 milioane tone feromangan și 2,5 milioane tone silicomangan. Cererea pentru aceste feroaliaje a început să crească încă din 1993 și s-a menținut relativ fermă în 1994 și în 1995; în anii următori cererea a avut ușoare variații, dar prețurile au scăzut mai ales din cauza unei oferte

abundente. Federația Rusă rămâne principalul producător mondial de feroaliaje și aliaje pe bază de mangan, deși dificultățile legate de furnizarea energiei electrice au condus la diminuarea producției în ultimii ani. Franța și Norvegia sunt în continuare furnizori importanți de feromangan, și deci importatori cu pondere de minereu de mangan. Brazilia a devenit unul din cei mai importanți producători de mangan și feromangan, cu un ritm mediu anual de creștere a producției în ultimii zece ani de circa 6%.

La sfârșitul celui de-al II-lea război mondial, guvernul S.U.A. a constituit stocuri masive de produse pe bază de mangan, stocuri care la sfârșitul anului 1989 cumula aproape 2 milioane tone conținut Mn. Agenția care administrează aceste stocuri este DLA (Defense Logistic Agency) și există preocupări constante de îmbunătățire a calității materialelor stocate la nivel național. Periodic DLA oferă spre vânzare pe piață (prin sistemul licitațiilor) produse aflate în stoc de mai multă vreme și contractează cu producătorii interni cantitățile necesare pentru refacerea stocurilor. În ultimii ani cantitățile stocate se pare că s-au diminuat considerabil, dar guvernul american mai consideră încă necesară menținerea unor stocuri strategice.

Fosta Uniune Sovietică deținea la rândul său stocuri strategice de produse pe bază de mangan (inclusiv de feromangan), dar - din motive bine-cunoscute - nivelul acestor stocuri nu a fost dezvăluit. Se pare că Rusia continuă tradiția deținerii stocurilor strategice la nivel național, dar, în ciuda democratizării procesului politic, nivelul acestora nu este dezvăluit nici acum.

2.5. Fluxuri comerciale internaționale

Comerțul internațional cu minereu de mangan s-a dezvoltat în ultimii ani în ritmuri pozitive, în timp ce comerțul cu feromangan a cunoscut ritmuri negative mai ales datorită integrării pe verticală a sectorului producător-prelucrător de mangan.

Principalul exportator de minereu de mangan a fost și rămâne Africa de Sud, dar în ultimii ani sud-africanii au exportat cantități din ce în ce mai mari de feromangan. Australia, Gabon, Brazilia și zona CSI și-au menținut cota de export la nivel mondial. Cei mai mari importatori sunt Japonia, Franța (care și-a redus importurile efective de minereu datorită integrării cu producția de feromangan prin intermediul concernului Eramet), Norvegia, China și Coreea de Sud.

Comerțul cu mangan metalic și produse din mangan a crescut de asemenea de la an la an, deși cantitativ se situează mult sub nivelul celui cu minereuri și concentrate. Și în acest caz cei mai mari exportatori sunt țările care dețin și rezerve naturale, cum ar fi Africa de Sud, dar și țări care importă materia primă, cum este cazul Chinei (ale cărei exporturi au depășit în ultimii ani pe cele ale sud-africanilor). Principalele țări importatoare sunt cele occidentale din Europa de Vest și de pe continentul nord-american, țări care preferă să importe

manganul gata prelucrat din motive legate nu numai de dificultatea aprovizionării cu materia primă necesară, dar și din rațiuni legate de protecția mediului.

2.6. Analiza conjunkturală și prețurile practicate pe piața manganului

Piața manganului a cunoscut o oarecare îmbunătățire în ultimii doi-trei ani, cu prețuri majorate, dar caracteristica sa generală este în continuare cea de piață, plată. Perioadele de prețuri mici au fost mai frecvente și de durată mai mare decât cele cu prețuri de tranzacție ridicate.

Și piața manganului metalic a fost slabă. La jumătatea lunii iulie 2001, compania Kerr-McGee din S.U.A. a anunțat închiderea uzinelor sale producătoare de mangan electrolitic de la Hamilton din statul Mississippi. Evenimentul a însemnat practic oprirea producției de mangan metalic în S.U.A. deoarece celălalt mare producător, compania Eramet Marietta, a închis la sfârșitul anului 2000, uzinele sale de la Marietta din statul Ohio.

Cele două companii americane menționate produceau împreună circa 20.000 tone de mangan metalic anual și aproape întreaga cantitate era destinată pieței interne. Consumatorii din S.U.A. se pare însă că nu au fost prea afectați de măsurile luate de producători deoarece - există suficient metal pe piață provenit din importuri.

Piața americană a rămas astfel practic deschisă pentru producătorii din alte zone, și mai ales din Africa de Sud și China. Sud-africanii se pare că produc acum la întreaga capacitate în timp ce chinezii, se pare că, au în rezervă destul metal pentru a acoperi nu numai piața nord-americană, ci și pe cea europeană.

Piața minereului de mangan și a feromanganului a cunoscut în ultimii 15 ani evoluții fluctuante de preț, amplitudinea modificărilor fiind în anumite perioade destul de mare. Astfel, după ce în 1986 și 1987 piața manganului a cunoscut prețuri minime, începând cu 1988 s-a remarcat o tendință de sporire a cererii care a antrenat și majorări relativ substanțiale de prețuri. Perioada de "boom" a durat până în 1991, după care a reînceput trendul descendent al prețurilor, continuat și menținut până în primele luni ale anului 1995. Începând cu perioada martie - aprilie 1995, prețurile feromanganului au început să crească ușor, fără însă a atinge nivelul din anii 1990 - 1991. Cele mai importante majorări de prețuri s-au înregistrat în anul 2000 (+25,1% comparativ cu 1999). Următorul vârf a fost în anul 2004 și explicația acestor evoluții va fi prezentată în continuare.

Prețurile minereului de mangan sunt în general mai mult sau mai puțin confidentiale, deoarece reprezintă prețuri efective de tranzacție practicate la contractele pe termen încheiate între producători și consumatori. Prețurile feromanganului au de asemenea un caracter orientativ, deoarece informațiile publicate de revistele de specialitate se bazează pe date transmise de exportatori și/sau importatori referitoare la tranzacțiile încheiate într-o anumită

perioadă. Cele mai relevante prețuri pe aceste piețe sunt cele publicate de revista "Metal Bulletin", din Marea Britanie, care însă se bazează tot pe informații de piață.

Prețurile minereului de mangan au înregistrat o tendință de scădere constantă din 1990, an în care atinseseră un vârf de 3,95 - 4,05 dolari/tonă 1% Mn în condiții de livrare FOB. Astfel, în 1992 prețul de contract a fost de 3,35 - 3,55 dolari/tonă 1% Mn, în 1993 a scăzut la 2,75 - 2,95 dolari/tonă, iar în 1994 la 1,95 - 2,04 dolari/tonă, nivel menținut și în 1995. Majorarea intervenită la contractele pentru 1996 a fost binevenită, mai ales în condițiile în care în 1996 s-a înregistrat o scădere a nivelului cantitativ al tranzacțiilor cu minereu de mangan datorată cererii mai scăzute - la nivel internațional - din partea siderurgiei producătoare de oțel carbon.

Minereul de mangan a oferit o surpriză chiar la sfârșitul anului 2000: la jumătatea lunii decembrie s-a înregistrat o majorare a prețului de contract pentru minereu cu 48-50% Mn max. 0,1 % P de la 90,89 dolari/tonă (nivel menținut în tot cursul anului 2000) la 97,26 dolari/tonă.

Evoluția prețurilor la mangan

Sortiment/Perioada	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Minereu de Mn, 49% Mn, 0,1% P, \$/tonă FOB	91,12	97,26	97,26	97,26	97,26	165,24	127,43
FeMn 78% Mn, 7,5% C, piața vest-europeană, franco-consumator, euro/tonă	457,21	501,86	510,23	505,00	1018,98	631,58	584,87
FeMn 78% Mn, 7,5% C, piața S.U.A. în depozit Pittsburgh, \$/tonă lungă	480,92	454,97	501,50	497,15	1326,66	641,06	841,45
FeMn 80% Mn, 1,5% C, piața S.U.A. în depozit Pittsburgh, \$/tonă	977,42	870,13	841,66	972,37	1915,06	1347,11	1414,55
FeMn 75% Mn, 7,5% C, piața Hong Kong, FOB principale porturi chineze, \$/tonă lungă	386,23	382,07	390,01	420,78	961,12	737,81	689,40
FeMn min. 75% Mn, max. 7,5% C, CIF import China, RMB/tonă	-	-	-	-	-	-	5357,50

Sortiment/Perioada	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Mn 99,8%, fulgi electrolitic, piața liberă vest-europeană, \$/tonă în depozit	2146,70	1825,82	1843,18	1957,56	2011,29	1749,97	1868,60

Nota: 1 tonă lungă = 1016 kg = 2204,62 livre.

Începând cu anul 1996 se publică și prețul de import al Chinei, în renminbi/tonă, datorită importanței pe care o are piața chineză pentru întreaga economie mondială.

Sursa: Metal Bulletin, Marea Britanie, colecție.

2.6.1. Caracteristicile pieței feromanganului până în anul 2000

Anii 1990 au fost ani dificili pentru întreaga economie mondială. Modificările politice fără precedent au atras și restructurări economice de mare amploare care au afectat toate sectoarele economice. Feroaliajele - ca elemente de bază ale producției de oțel - au avut și ele de suferit și au cunoscut perioade de depresie sau de boom uneori greu de explicat numai prin analiza factorilor economici.

Prețul feromanganului a crescut ușor în ultima parte a anului **1993** atât pe piața vest-europeană cât și pe piața SUA. Principalul factor de influență l-a constituit diminuarea ofertei, mai ales ca urmare a reducerii producției în Brazilia. Importurile efectuate - mai ales pe piața vest-europeană - s-au realizat de asemenea la prețuri ceva mai mari ca urmare a acțiunilor anti-dumping inițiate de producătorii vest-europeni. Cu toate acestea media anului 1993 s-a situat, la toate sortimentele comercializate, sub media anului 1992, ca o influență a prețurilor deosebit de mici din prima jumătate a anului. Prețul minereului de mangan cu 48-50% Mn, max. 0,1% P FOB, s-a menținut în tot cursul semestrului II 1993 la nivelul de 2,15-2,25 dolari/tonă 1% Mn, după ce la începutul anului înregistrase un nivel record de 3,45 dolari/tonă 1% Mn.

În **1995**, prețul feromanganului a crescut atât pe piața vest-europeană cât și pe piața S.U.A. în ritmuri moderate, în timp ce pe piața Orientului Îndepărtat a cunoscut majorări mai semnificative.

Piața feromanganului a fost considerată ca depresivă de majoritatea observatorilor occidentali. Spre deosebire de celelalte metale neferoase, care în cursul anului au cunoscut o revenire spectaculoasă atât a cererii cât și a prețurilor, manganul s-a situat la o cotă de interes marginală pe toate segmentele de piață: minereu, feroaliaje, metal.

Tendențele pieței feromanganului s-au stabilizat însă pe un trend ascendent, chiar dacă ritmurile de creștere au fost mai mici. Cererea a fost stabilă și faptul a fost confirmat și de decizia unor producători de a relua producția de feromangan. Este cazul companiei Industrias Siderurgicas Grassi din Argentina, care a redeschis uzinele Blanco Encalada din provincia Mendoza, cu o capacitate de 800 tone/lună silicomangan și 1200 tone/lună feromangan. Uzinele au fost închise cu doi în urmă ani din cauza pieței deosebit de depresive.

1996 a început prost pentru feromangan, prețul scăzând pe piața vest-europeană cu circa 6,4% comparativ cu media anului 1995, dar a crescut efectiv pe piața S.U.A. cu 6,5%, în timp ce pe piața Orientului Îndepărtat s-a menținut aproximativ la același nivel (- 0,1%). Datele fundamentale ale pieței acestui feroaliaj au arătat cea mai mare stabilitate, cu cerere fermă și ofertă relativ abundentă, prețurile menținându-se la un nivel scăzut, dar stabil.

Piața minereului de mangan - segment cu impact determinant asupra pieței feromanganului - s-a menținut de asemenea stabilă. Prețurile de contract pentru 1996 s-au stabilit la nivelul de 2,09 - 2,19 dolari/tonă 1% Mn, în condiții de livrare FOB, respectiv cu circa 10% mai mari decât cele practicate în 1995.

În **1997**, prețul feromanganului a cunoscut în general unele creșteri modeste de prețuri pe piața vest-europeană, dar a stagnat pe piața S.U.A. și a Orientului Îndepărtat.

Piața feromanganului a fost în continuare "plată", dar stabilă.

Prețul feromanganului a cunoscut în **1998**, unele creșteri relativ modeste de prețuri pe piața vest-europeană, dar a stagnat pe piața S.U.A. și a scăzut în Orientul Îndepărtat.

Cu ocazia celei de-a treisprezecea conferințe internaționale pentru feroaliaje care a avut loc la Miami (S.U.A.) în luna octombrie 1997, reprezentanții companiei Cia Minera Autlan au arătat că piața feromanganului cu conținut mediu de carbon va intra în 1998 - 1999 într-o perioadă relativ depresivă din cauza surplusului de feroaliaj existent la nivel mondial. Pentru anii 1996 - 1998 a fost apreciată o creștere a ofertei cu 24%, de la 500.000 tone la 620.000 tone, comparativ cu o creștere a cererii de numai 8% de la 495.000 tone la 535.000 tone.

Cu ocazia conferinței Infacon'98 care a avut loc în China la începutul lunii iunie, majoritatea comercianților prezenți și-au exprimat opinia că prețul feromanganului va crește în viitorul apropiat până la 900 - 950 DM/tonă, depășind astfel nivelul silicomanganului (feroaliaj care s-a menținut în mod aproape inexplicabil la un nivel ridicat de preț în ultimii doi ani). Cererea pentru feromangan a fost apreciată ca foarte bună - mai ales din partea siderurgiei - iar stocurile de feroaliaj s-au redus ca urmare a faptului că în ultimele 12 - 18 luni piața feromanganului a fost plată, cu prețuri mici neavantajoase producătorilor.

Pe de altă parte, oferta de feromangan s-a redus simțitor. Compania Samancor din Africa de Sud a diminuat livrările de feromangan pe piața vest-europeană ca urmare a asocierii sale cu firmele japoneze Mitsui și Japan Metals & Chemicals, din care a rezultat o nouă companie (Advalloy) producătoare de aliaje superioare pe bază de mangan. În consecință feromanganul produs de Samancor a fost direcționat în mare parte către noua companie, reducând astfel oferta la export.

Producția de feromangan s-a diminuat și în alte părți ale lumii. Compania SFPO din Franța a fost nevoită să închidă o parte din cuptoarele sale din cauza unor reparații care s-au prelungit peste perioada planificată. În Arabia Saudită

compania Gulf Ferro-Alloys a avut probleme mari cu aprovizionarea minereului de mangan necesar și a fost afectată de creșterea prețului la energie electrică (care s-a dublat într-o perioadă relativ scurtă de timp). Dacă la aceasta se adaugă și reducerea generală a producției în o serie de țări asiatice din cauza crizei care a afectat zona, se poate afirma că oferta de feromangan s-a redus în mod absolut.

Prețul feromanganului a scăzut pe ansamblul anului **1999** pentru al treilea an consecutiv. La începutul anului s-a vorbit chiar de prețuri "istoric" de mici și chiar și consumatorii de feromangan erau îngrijorați în legătură cu evoluția viitoare a pieței acestui feroaliaj. Prețul minereului de mangan s-a menținut în tot cursul anului la circa 91 dolari/tonă pentru sortimentul cu 49% Mn, cu 6,3% mai mic decât media anului 1998.

Ultimele luni ale anului au adus însă pe piața feromanganului majorările de prețuri atât de așteptate. Pe piața vest - europeană prețurile au crescut substanțial, astfel încât la sfârșitul lunii decembrie feromanganul standard cu 7,5% C se comercializa cu 725 DM/tonă față de 675 DM/tonă în lunile iulie - septembrie, respectiv o creștere cu circa 7,5%. În S.U.A. însă prețurile au scăzut ușor, iar în Orientul Îndepărtat s-au menținut tot anul aproximativ la același nivel.

Considerată astfel timp de nouă luni ca cel mai depresiv segment de pe piața feroaliajelor de bază, piața feromanganului a început să dea semne de îmbunătățire a prețurilor pe fondul limitării ofertei din partea producătorilor din toată lumea și al unei cereri ferme venite din partea siderurgiei.

Cantitățile solicitate de cumpărători sunt sensibil egale cu cele din trimestrele anterioare, dar se pare că furnizorii de feromangan care cereau prețuri mici s-au retras de pe piață. În același timp oțelăriile și-au terminat în general stocurile constituite anterior și au început să și le refacă, fapt ce a contribuit la sporirea ușoară a cererii. Ca urmare prețurile feromanganului au început să crească.

Între timp oferta de feromangan a continuat să scadă. Producătorii de feromangan cu pondere la nivel mondial și-au anunțat intenția de a reduce în continuare oferta, dând explicații diferite pentru un scop în fapt unic și comun: stabilizarea pieței, reechilibrarea balanței cerere - ofertă și creșterea prețurilor.

Astfel, compania Samancor din Africa de Sud (unul din cei mai mari producători mondiali de feroaliaje) a anunțat că închide pentru "lucrări de reparații de rutină" două din cuptoarele de la uzinele Metalloys care produc feromangan cu conținut ridicat de carbon. Oferta s-a redus cu circa 30.000 tone pe durata închiderii, cantitate care vine să se adauge celor 15.000 tone retrase de pe piață ca urmare a închiderii cuptorului de la uzinele deținute de Samancor la Temco în Australia. Măsurile luate vizează de fapt reducerea pe ansamblu a producției de feromangan a companiei de la 345.000 tone/an la 292.000 tone/an la uzinele situate în Africa de Sud și de la 111.000 tone/an la 92.000 tone/an la uzinele situate în Australia.

Firma Feralloys (parte a grupului Associated Manganese), tot din Africa de Sud, a confirmat faptul că producția sa de feromangan se va reduce cu 140 tone/zi ca urmare a opririi producției la cuptorul nr. 6 cel puțin până la sfârșitul anului 1999 și probabil până în martie 2000.

Eramet Manganese, noul grup format prin unirea uzinelor de feromangan ale companiilor Comilog, SFPO și Elkem, a anunțat de asemenea că va continua restructurările începute și în cursul anului 2000, operând o serie de reduceri ale producției. Uzinele de la Boulogne - sur - Mer (Franța) nu au fost repuse în funcțiune și ca urmare încă 15.000 tone de feromangan au fost retrase de pe piață. Pentru 2000 se prevede ca uzinele din Franța să nu producă decât 300.000 - 310.000 tone față de o capacitate totală de 360.000 tone/an. Operațiunile din China ale companiei vor fi de asemenea restructurate prin închiderea unuia din cele două cuptoare în funcțiune, astfel încât alte 30.000 tone de feromangan vor fi retrase de pe piață.

Piața feromanganului a fost - în opinia marilor producători - prea mult timp influențată de supraoferta absolută existentă la nivel mondial. Prețurile au ajuns la niveluri "istoric" de mici și o serie de producători de mai mică anvergură au fost nevoiți să-și închidă porțile. Măsurile luate de la începutul anului 1999 au vizat restrângerea numărului producătorilor prin fuzionări, achiziții, preluări și alte tipuri de unificare a operațiunilor producătoare în grupuri mari și puternice care pot mai bine să controleze piața. Rezultatele nu s-au lăsat prea mult așteptate: încă din trimestrul III al anului 1999, prețurile de comercializare a feromanganului au crescut ușor, iar pentru trimestrul IV al anului contractele s-au încheiat la niveluri cu circa 30 DM/tonă mai mari, ajungând la 710 - 720 DM/tonă pe piața vest-europeană. Piața asiatică a evoluat de asemenea în condiții mai favorabile producătorilor, contractele fiind deja încheiate chiar și pentru primele luni ale anului 2000. Singura zonă unde prețul feromanganului a scăzut ușor este S.U.A..

Prețul feromanganului a scăzut constant în cursul anului **1999**, mai ales în Europa de Vest și în S.U.A.. În Orientul Îndepărtat diminuările au fost de mai mică amploare (de circa 1%) dar și aici media anului 1999 s-a situat sub media anului 1998.

În anul **2000**, prețul feromanganului a cunoscut în sfârșit majorările atât de așteptate de producători. Primele săptămâni ale anului 2000 au adus pe piața feroaliajelor pe bază de mangan din Europa de Vest creșteri substanțiale de prețuri, apărute ca urmare a majorării cererii și a unei oferte relativ limitate. Singurul sortiment la care s-au înregistrat scăderi foarte ușoare de prețuri este feromanganul cu 80% Mn și 1,5% C pe piața S.U.A.. Singura zonă cu probleme a fost Orientul Îndepărtat. Aici efectele crizei din perioada 1997 - 1999 au fost încă resimțite și refacerea economică s-a dovedit un proces mai dificil și mai lung decât era de așteptat. Creșterea prețurilor diferitelor sortimente de feromangan apare după un an 1999 foarte slab, când producătorii au luat măsuri succesive și destul de drastice de reducere a ofertei. Concentrarea producției în

centre puternice (concentrare pe care am semnalat-o deja în lucrările anterioare) s-a dovedit salutară pentru piața feromanganului și a adus ridicarea prețurilor chiar peste nivelul din 1998 și în mod cert la cel mai ridicat nivel din ultimii cinci ani.

În cursul lunii noiembrie 2000, grupul britanic Metal Bulletin a organizat cea de-a XVI-a Conferință Internațională a Feroaliajelor, cu ocazia căreia au fost exprimate diferite opinii referitoare la viitorul acestei piețe. Reprezentanții grupului Eramet (unul din principalii producători mondiali de mangan) au relevat astfel, faptul că în următorii cinci ani cererea pentru feroaliaje va crește în ritmuri mult mai puțin dinamice decât în perioada 1999 - 2000 deoarece pentru anii 2002 - 2003 se prevede o criză ușoară a siderurgiei.

Consumul de mangan este direct dependent de evoluția producției de oțel și de procesele tehnologice utilizate. Îmbunătățirea și modernizarea proceselor de producție a oțelului vor conduce în mod sigur la diminuarea consumului de mangan. Eramet se așteaptă ca în următorii cinci ani, dacă producția de oțel se menține constantă, consumul de mangan să scadă cu 2% în țările occidentale și cu 5% în țările în curs de dezvoltare, cum ar fi China, deoarece aici se introduc în uzinele siderurgice noi deja procedeele moderne care necesită consumuri mai mici de feroaliaje pe bază de mangan.

S-a estimat și o reducere substanțială a consumului de feromangan cu conținut ridicat de carbon. Ponderea sa în consumul siderurgic de feroaliaje va scădea de la 40% în 2000 la 37% în 2005. Feromanganul cu conținut ridicat de carbon se pare că va fi înlocuit mai ales de către silicomangan, care va câștiga două procente în consumul total mondial de feroaliaje: de la 15% în 2000 la 17% în 2005. Modificarea de trend va avea loc mai ales în China și țările fostei Uniuni Sovietice, unde ponderea feromanganului cu conținut mare de carbon va scădea de la 50% în anul 2000 la 46% în anul 2005.

2.6.2. Analiza conjuncturală a pieței feromanganului în anii 2001 - 2007 și perspective

Prețul feromanganului a scăzut în mod real în anul **2001** pe toate piețele reprezentative. Teoretic pe piața vest-europeană prețul s-a menținut neschimbat în tot cursul anului la 980 DM/tonă, dar acest imobilism este nerealist și a reflectat dificultățile acestei zone în care principala economie producătoare de oțel - Germania - a intrat practic în recesiune economică (definită ca două trimestre consecutive de scădere a indicelui producției industriale).

În primul trimestru al anului 2001, prețul feromanganului s-a menținut în linii generale la nivelul mediei lunii decembrie 2000, cu unele oscilații în ambele sensuri la anumite sortimente.

Piața internațională a minereului de mangan s-a caracterizat în ultimii patru ani prin scăderi constante de prețuri, cea mai importantă diminuare având loc în anul 1999 comparativ cu 1998 (-6,3%). La sfârșitul lunii decembrie 2000 a avut loc însă o majorare destul de importantă de preț la contractele pe termen

lung încheiate între principalii furnizori mondiali (printre care Australia ocupă un loc fruntaș) și consumatori: de la 90,89 dolari/tonă la 97,26 dolari/tonă minereu cu 48 - 50% Mn, max. 0,1% P, FOB, nivel de preț care s-a menținut apoi în tot cursul primului trimestru al anului 2001. Creșterea de 7% poate fi considerată ca rezultatul direct al restructurării întregii industrii mondiale a manganului care a avut loc în anii anteriori, restructurare prin care firmele producătoare au fost concentrate prin fuziuni și achiziții într-un număr mic de grupuri puternice care pot opune consumatorilor o politică de prețuri unitară.

Un exemplu în acest sens este compania australiană Consolidated Minerals (CML) care intenționează să-și extindă gama consumatorilor de minereu de mangan prin încheierea de contracte de furnizare cu clienți noi din Franța, Italia și Taiwan.

CML a anunțat că întreaga producție a anului 2001, de 300.000 tone minereu de mangan a fost deja angajată încă de la începutul anului. Circa 70% din producție este preluată de două mari grupuri: multinaționala europeană DCM Decometal (cu care CML are încheiat un contract de livrare pe zece ani) și Noble Resources din China. În ultimele luni ale anului 2000, principalele piețe de destinație ale australienilor au fost Europa, China și Coreea de Sud, dar mărirea ponderii țărilor europene va conduce la micșorarea importanței zonei asiatice pentru exporturile australiene.

Conjunctura slabă din anii 1998 - 2000 de pe piața manganului a mai făcut o victimă : compania Minera Autlan din Mexic, care obține minereu de mangan și feroaliaje, a fost nevoită să încheie un acord de reeșalonare a datoriilor sale (estimate la circa 70 milioane dolari) cu BBVA - Bancomer din Mexic, Bank of Montreal și ABN Amro Bank. În același timp Autlan a numit banca franceză BNP Paribas ca agent exclusiv pentru căutarea unui partener strategic care să ajute compania să treacă de dificultățile financiare.

Compania mexicană a explicat că principalele cauze care au condus la situația creată - în afară de piața slabă a minereului și feroaliajelor pe bază de mangan - sunt prețul energiei și întărirea peso-ului. Conform comentariilor economiștilor mexicani peso-ul - care acum flotează liber - era supraevaluat în 2000 - 2001 față de dolarul american cu circa 20%. Aceasta înseamnă scăderea câștigurilor în termeni reali și afectează nu numai compania Autlan, ci întreaga economie mexicană.

Prețul energiei electrice a crescut foarte mult în Mexic la începutul anului 2001, când prețul gazului natural pentru echivalent 1000 BTU (British Thermal Unit) era de 10 dolari. Apoi însă prețul a scăzut la 3,5 dolari, fapt ce a condus la o diminuare a prețului electricității, diminuare care chiar dacă nu a fost proporțională cu cea înregistrată la gazul natural, tot a mai redus din presiunea exercitată asupra producătorilor de feroaliaje.

Și piața manganului metalic a fost slabă. La jumătatea lunii iulie 2001, compania Kerr-McGee din S.U.A. a anunțat închiderea uzinelor sale producătoare de mangan electrolitic de la Hamilton din statul Mississippi.

Evenimentul a însemnat practic, oprirea producției de mangan metalic în S.U.A. deoarece celălalt mare producător, compania Eramet Marietta, a închis la sfârșitul anului 2000 uzinele sale de la Marietta din statul Ohio.

Reprezentanții de la Kerr-Mcgee au declarat că principala cauză a opririi producției de mangan metalic este faptul că pe piața nord-americană metalul este disponibil în cantități mari și la prețuri mici din cauza importurilor masive, efectuate în ultima perioadă.

Cele două companii americane menționate produceau împreună circa 20.000 tone de mangan metalic anual și aproape întreaga cantitate era destinată pieței interne. Consumatorii din SUA nu au fost însă prea afectați de măsurile luate de producători deoarece, pe de o parte este cererea slabă și situată mult sub nivelul normal și pe de altă parte există suficient metal pe piață provenit din importuri.

Piața americană a rămas astfel practic deschisă pentru producătorii din alte zone, și mai ales din Africa de Sud și China. Sud-africanii, se pare că, produc acum la întreaga capacitate în timp ce chinezii se pare că au în rezervă destul metal pentru a acoperi nu numai piața nord-americană, ci și pe cea europeană. Conform datelor publicate de statisticile vamale, în anul 2000 China a produs circa 110.000 tone de mangan electrolitic din care a exportat circa 80%. În anul 2001 se pare că în China au fost instalate capacități de producție suplimentare de circa 105.000 tone care, chiar dacă nu lucrează încă la întreaga capacitate instalată, pot fi oricând activate.

Între timp prețul manganului electrolitic de puritate 99,7% a scăzut în mod constant atât pe piața vest-europeană cât și la exportul Chinei. Prețurile FOB principale porturi chineze au avut o evoluție net descendentă în ultimii șase ani: 1384,70 dolari/tonă în 1996 (cu 13,7% mai puțin decât în 1995), 1194,66 dolari/tonă în 1997 (-13,4% față de anul anterior), 1104,81 în 1998 (-7,5%), 959,12 dolari/tonă în 1999 (-13,2%) și 865 dolari/tonă în 2000 (-9,8%). La începutul lui 2001 se părea că piața manganului metalic se va redresa deoarece prețurile au atins la un moment dat pe piața vest-europeană chiar 1475 dolari/tonă. Perioada de creștere a prețurilor a fost însă de scurtă durată: la sfârșitul lunii septembrie 2001, manganul metalic se comercializa la 1025 dolari/tonă.

În primele luni ale anului **2002**, prețul feromanganului s-a diminuat ușor pe piața vest-europeană, dar s-a majorat - la fel de puțin - pe piața S.U.A. și a Orientului Îndepărtat. Începând însă cu luna iulie prețul feromanganului a crescut pe toate piețele, cea mai activă fiind cea americană, unde media trimestrului III a fost cu 17,4% mai mare decât media trimestrului anterior. Cea mai slabă evoluție a avut-o piața Orientului Îndepărtat, unde prețurile au crescut doar în ultimele zile ale lunii septembrie de la 390 dolari/tonă la 395 dolari/tonă.

Comercianții vest-europeni afirmă că problemele pe care le au sau le-au avut producătorii Eramet (conglomerat multinațional cu capital majoritar francez format relativ recent tocmai pentru a stabili piața manganului) și Assmang (din

Africa de Sud), precum și închiderea uzinelor Highlander Alloys din S.U.A. au fost principalele cauze care au condus la diminuarea destul de semnificativă a ofertei. La acestea, s-a adăugat și limitarea livrărilor din partea unor producători de mai mică importanță, cum ar fi Ucraina și Kazakhstan, care au preferat să-și treacă cuptoarele pe producția de ferosilicomangan, feroliaj care s-a bucurat de o piață mult mai bună decât cea a feromanganului.

În ultimele trei luni ale anului 2002, prețul feromanganului a crescut ușor pe toate piețele, cea mai activă fiind cea nord-americană la sortimentul standard cu 75% Mn și 7,5% C. Tot aici sortimentul cu 80% Mn și maximum 1,5% C a înregistrat un salt în luna octombrie la aproape 1100 dolari/tonă, dar media anuală se situează sub media anului 2001 din cauza prețurilor mici de comercializare din prima parte a anului.

Prețul feromanganului cu conținut mediu de carbon a crescut pe piața S.U.A. în primele zile ale lunii octombrie, ca urmare a unei reduceri destul de semnificative a ofertei atât din partea producătorilor interni cât și a celor externi.

Relativa lipsă de feromangan de pe piața nord-americană s-a datorat reducerii ofertei din partea unor producători importanți: grupul francez Eramet, care a diminuat producția la uzinele Eramet Marietta din S.U.A., și Assmang, din Africa de Sud, care este unul din cei mai mari producători de feromangan la nivel mondial. În plus unele probleme "temporare" la Ste. Commerciale de Metaux et Minerais au înrăutățit situația.

Sfârșitul anului 2002 a adus pe piața asiatică prețuri mai ferme atât la feromangan cât și la silicomangan. Creșterea producției siderurgice din China și o ofertă relativ limitată pe întreaga zonă est-asiatică au fost principalele cauze ale ușoarelor creșteri de prețuri.

Conform datelor publicate de China Iron & Steel Assn în China s-au obținut în 2002, circa 170 milioane tone oțel brut, nivel care reprezintă o creștere cu 23% comparativ cu producția obținută în anul anterior. Ca urmare a acestei dezvoltări, consumul intern de feroaliaje pe bază de mangan a crescut substanțial, diminuând oferta la export. Posco - marele concern siderurgic din Coreea de Sud - a preluat cea mai mare parte a feroaliajelor pe bază de mangan oferite de exportatorii chinezi, lăsând piața liberă practic neacoperită. Oferta limitată de feromangan provenind din partea marelui grup internațional Eramet (cu baza în Franța), grup care s-a confruntat cu unele probleme tehnice la topitoriile sale din zonă, a agravat lipsa de material de pe piața Orientului. Îndepărtat și a ajutat exportatorii chinezi să mențină prețurile la un nivel ridicat.

În primele luni ale anului **2003**, prețul feromanganului s-a majorat ușor la sortimentul standard cu 78% Mn și 7,5% C, dar a crescut substanțial la sortimentul cu 80% Mn și max. 1,5% C comercializat pe piața S.U.A. La acest din urmă sortiment trendul ascendent al prețurilor a început în ultimele luni ale anului 2002 și a continuat în lunile ianuarie și februarie 2003. În luna martie s-au înregistrat unele diminuări ușoare (de la 1036,17 dolari/tonă la 1025,15 dolari/tonă).

Singurul eveniment notabil a fost faptul că, compania indiană Manganese Ore India Ltd. (MOIL) a anunțat la sfârșitul lunii aprilie 2003 că majorează prețul minereului de mangan pe care îl livrează cu 7,5%, ca urmare a creșterii prețurilor de pe piața internă și externă a feromanganului (creștere înregistrată în perioada ianuarie - martie 2003). Noul preț pentru minereul de calitate superioară, cu un conținut de mangan de 46%, a fost de 2743 rupii/tonă (58 dolari/tonă) franco mină, iar prețul pentru sortimentul cu 44% Mn a fost stabilit la 2343 rupii/tonă. De menționat că minereul de mangan obținut de MOIL are un conținut ridicat de fosfor, de 0,16%.

Producătorii indieni de feromangan s-au grăbit să încheie noi contracte cu MOIL, deoarece minereul a devenit greu de găsit și importurile erau (și sunt) scumpe. Unii consumatori au acuzat compania de stat că acționează ca un monopol și că majorează prețurile după bunul său plac, dar reprezentanții MOIL au arătat că minereul său este mai ieftin decât cel de calitate comparabilă oferit de alți furnizori.

Prețul feromanganului s-a menținut în al doilea semestru al anului 2003 la 485 euro/tonă pe piața vest-europeană, dar a crescut atât în zona nord-americană cât și în Orientul Îndepărtat. Pe ansamblu anul 2003 a fost un an bun pentru producătorii de feromangan, cu cerere ridicată și cu prețuri ferme.

Ultimele săptămâni ale anului 2003 au adus creșteri de prețuri pe piața americană a feromanganului cu conținut ridicat de carbon datorate în principal restrângerii ofertei. Mai mulți observatori au apreciat că închiderea uzinelor din Boulogne (Franța) ale companiei Eramet, a reprezentat declanșatorul procesului de creștere a prețurilor.

Efectul deciziei companiei Eramet a fost nu numai unul fizic, o mare cantitate de feroaliaj fiind retrasă de pe piață, ci și unul psihologic. Grupul francez era unul din principalii furnizori de feromangan de pe piața S.U.A. și consumatorii au fost puși în situația de a căuta alte surse de aprovizionare. Brazilia ar putea deveni un furnizor important pe piața americană, dar și oferta sa este destul de limitată.

Piața manganului metalic a cunoscut de asemenea în ultimele săptămâni ale anului 2003, prețuri extrem de ridicate mai ales la sortimentele furnizate de China. Cauza a constat în problemele cu furnizarea de energie electrică pe care le-au întâmpinat producătorii de metal. Prețurile au crescut ca urmare până la 1750 dolari/tonă spre sfârșitul lunii decembrie, comparativ cu 1500 dolari/tonă la sfârșitul lunii noiembrie.

Cei mai afectați sunt producătorii din regiunile Hunan și Guishou, care se bazează pe energia furnizată de hidrocentrale. Lipsa ploilor din toamna anului 2003 a determinat compania producătoare de electricitate Chongqing Wujiang River Electric să întrerupă furnizarea de electricitate către marii consumatori până la 30 decembrie 2003.

Prețurile manganului metalic au crescut pe piața Chinei și din cauza majorării absolute a consumului. Producătorii de oțeluri inoxidabile au început

să folosească manganul în locul nichelului din cauza prețurilor prea ridicate la care se comercializează acest din urmă metal.

Un alt eveniment de interes a fost politica declarată a firmei Euromangan AD din Bulgaria, care intenționează să devină principalul furnizor de minereu de mangan de pe piața europeană (cu excepția zonei Comunității Statelor Independente, care deține supremația absolută) cu o capacitate totală minieră de 400.000 tone/an atinsă până la jumătatea anului 2004. Euromangan exploatează zăcămintul de la Obrochiste, de pe malul Mării Negre, depozit aflat în exploatare din anii 1970. După 1998, depozitul subteran a fost abandonat timp de câțiva ani, până la achiziționarea sa de către o companie particulară de investiții din Elveția numită Olbert Holding. Aria concesionată acestei companii cuprinde circa 20 milioane tone de minereu.

În **2004**, prețul feromanganului a crescut cel mai mult în S.U.A., dar și în Europa de Vest și în Orientul Îndepărtat s-au înregistrat majorări substanțiale.

Piața feromanganului a devenit încă din primele săptămâni ale anului 2004, o piață a vânzătorilor. Oferta limitată atât la feromanganul cu conținut ridicat de carbon cât și la cel cu conținut mediu de carbon a fost principala cauză. Față de prețurile de la începutul anului 2004, cele de la sfârșitul lunii iunie au însemnat în unele cazuri aproape o triplare: feromanganul 78% Mn cu conținut de 7,5% C se comercializa pe piața vest-europeană la 1250 euro/tonă la sfârșitul lunii iunie față de 485 euro/tonă la începutul lunii ianuarie, pe piața S.U.A. la 1700 dolari/tonă față de 590 dolari/tonă, iar pe piața Hong Kong-ului la 1150 dolari/tonă față de 430 dolari/tonă lungă.

Situația ofertei de pe piața feromanganului s-a înrăutățit în cursul trimestrului II al anului, după ce în primele trei luni se vorbea deja de un deficit substanțial. Astfel, uzinele Marietta din Ohio, S.U.A., au fost nevoite să reducă producția de feromangan începând cu data de 11 iunie din cauza unui accident tehnic care a afectat unul dintre cuptoarele companiei.

Evoluția bună a producției de oțel și reducerea exporturilor chineze au determinat majorarea prețurilor la feroaliaje pe bază de mangan și în Japonia. Astfel, pentru contractele cu livrare în lunile iulie - septembrie producătorii de feroaliaje japonezi au cerut cu 25.000 - 30.000 yeni/tonă mai mult (227 - 272 dolari/tonă) decât în lunile anterioare. Comentariile și argumentele lor au fost că cererea este foarte bună și oferta limitată, iar diminuarea relativă a prețurilor de pe piața chineză nu are relevanță pentru cea niponă.

Prețul feromanganului s-a menținut pe toate piețele și la toate sortimentele la niveluri foarte ridicate mai ales în lunile iulie și august, pentru ca în unele cazuri să se înregistreze diminuări ușoare în luna septembrie. O asemenea evoluție este contrară tuturor regulilor cunoscute: în mod normal prețurile scad în lunile de concedii de vară și cresc în septembrie o dată cu reluarea activității comerciale la ritmuri normale. Anul 2004 însă a fost o excepție absolută din acest punct de vedere. În trimestrul IV al anului prețurile s-au mai diminuat ușor,

dar mediile anuale s-au situat tot la niveluri cel puțin duble față de media anului 2003.

Prețurile mari de pe piața manganului care au caracterizat tranzacțiile anului 2004 au determinat o serie de modificări de tendință: noi investiții în domeniu, importuri neașteptate și profituri mari.

În **2005**, prețul feromanganului și-a continuat trendul ascendent. La sfârșitul lunii februarie 2005, companiile BHP Billiton (în calitate de furnizor) și Nippon Steel (în calitate de cumpărător) au stabilit o majorare cu 63% a prețului de contract pentru minereul de mangan livrat în anul financiar 2005 (care începe la 1 aprilie și se termină la 31 martie). Noul preț a devenit astfel 3,99 dolari/tonă 1% Mn față de nivelul anterior de 2,45 dolari/tonă.

Cererea puternică pentru materii prime a continuat și în 2005 și principalul segment care a impulsionat piața este China. Cererea siderurgiștilor chinezi a crescut foarte mult (conform unor estimări efectuate de IISI - International Iron and Steel Institute - producția de oțel brut a Chinei a fost în anul 2004 de peste 25 milioane tone, cu 24,3% mai mare decât în anul 2003) determinând astfel și un trend ascendent al prețurilor tuturor materiilor prime metalurgice. În aceste condiții majorarea prețului de contract pentru minereul de mangan nu a făcut altceva decât să aducă acest preț mai aproape de prețul de pe piața liberă.

Prețurile de contract ale feroaliajelor pe bază de mangan (feromangan și ferosilicomangan) au început însă să scadă încă din ultimele zile ale lunii martie, prefigurând astfel prețuri mai mici la livrările din trimestrul II al anului 2005.

Principala cauză a fost oferta chinezilor: după ce au așteptat ca în primele două luni ale anului trendul ascendent al cererii din partea economiilor europene și americane să continue, producătorii și comercianții chinezi au început să se teamă că vor rămâne cu marfa nevândută și au redus prețurile de export.

Siderurgiștii afirmă că ritmul de creștere a producției de oțel s-a mai "domolit" și că necesarul lor nu mai este atât de mare. În aceste condiții ei au considerat că există suficientă materie primă pe piață (respectiv feroaliaje de bază) și că prețul acesteia ar trebui să mai scadă.

Comercianții de feroaliaje de bază au simțit din plin efectul scăderii ușoare a producției de oțel, mai ales în Europa, și au recunoscut că există o supraofertă de aliaje pe bază de mangan și că această dezechilibrare ușoară a balanței cerere - ofertă exercită o presiune destul de serioasă asupra prețurilor.

Producătorii de feroaliaje mai sunt constrânși și de legislația de protecție a mediului, care impune practic cheltuieli suplimentare la fiecare tonă de feroaliaj obținută, astfel încât producătorii americani au declarat că vor fi nevoiți să reducă drastic producția sau chiar să-și închidă temporar porțile, dar că alte diminuări de prețuri devin imposibile.

Și în alte părți ale lumii producătorii de feromangan sunt în aceeași situație. Ucraina a redus substanțial producția, și există certitudinea că grupul francez Eramet (practic cel mai mare jucător de la ora actuală de pe piața manganului) a încetat producția la uzinele sale din China. Sud-africani, care

continuă să dețină o pondere însemnată pe piața mondială, și-au exprimat și ei intenția de a reduce producția.

Prețul feromanganului s-a diminuat ca medie a primului trimestru **2006** față de media anului 2005, pe toate piețele în ritmuri foarte apropiate. În trimestrul II al anului, însă, prețurile au crescut destul de substanțial, cele mai importante majorări înregistrându-se pe piața americană. Trimestrele III și IV ale anului 2006 au continuat cu majorări nu prea mari, dar constante, astfel încât media anului 2006 a foarte aproape în toate cazurile mai mare decât cea a anului 2005. Singura excepție a constituit-o feromanganul de pe piața Hong Kong-ului, unde din cauza diminuărilor din primele și ultimele trei luni ale anului, media a fost sub cea a anului anterior.

Anul 2006 a început cu vești proaste pentru piața manganului: prețul minereului de mangan a scăzut pe piața asiatică de la 2,90 - 3,20 dolari/tonă 1% la 2,50 - 2,90 dolari/tonă 1%. Cauza a fost lipsa cumpărătorilor chinezi de pe piață care au achiziționat mai puțin minereu mai ales din cauza faptului că prețurile feromanganului și silicomanganului s-au diminuat pe piața internă.

La sfârșitul lunii decembrie 2005, tendința de diminuare a prețurilor minereului de mangan începuse deja să devină evidentă, deoarece grupul BHP a stabilit ca preț de contract pentru consumatorii din Japonia un nivel de peste 2,00 dolari/tonă 1% Mn FOB Australia, dar acest preț a intrat în vigoare abia la 1 aprilie 2006 (când începe noul an financiar în zona niponă) și se aplică contractelor pe termen lung. Acest preț este oricum mai mic decât cel calculat ca posibil de către publicația Tex Report, care stabilise ca probabil un preț de contract de 3,07 dolari/tonă 1% Mn FOB Australia. Livrările la disponibil vor fi supuse în continuare fluctuațiilor cererii și ofertei reale.

În condițiile în care cererea pentru feroaliaje pe bază de mangan s-a diminuat ușor din cauza ritmului mai lent de creștere a producției de oțel, anul 2006 nu a fost unul foarte bun pentru furnizorii de minereu de mangan, asta după ce s-au bucurat de un 2005 foarte bun: media anului 2005 pentru minereul de mangan cu 49% Mn și max. 0,1% P a fost de 165,25 dolari/tonă, în creștere cu aproape 70% față de media anului 2004.

Cel mai mult au avut de suferit feroaliajele pe bază de mangan: în trimestrul IV 2005 s-au obținut numai 165.000 tone, cu 20% mai puțin decât în aceeași perioadă a anului 2004.

Supraoferta de pe piața manganului pare un fenomen deja real. Compania Consolidated Minerals din Australia și-a majorat de curând producția de minereu de mangan de la 600.000 tone/an la 1 milion tone/an la minele Woodie Woodie. De asemenea compania OM Holdings dezvoltă un proiect pentru obținerea a 550.000 tone minereu anual la minele de la Botu Creek, din nordul Australiei.

Pe de altă parte, oferta de feroaliaje pe bază de mangan s-a majorat și ea, mai ales prin lichidarea stocurilor de către chinezi. Producătorii de feromangan din China dețineau stocuri importante de material, acumulate în anul 2005, când piața feroaliajului mergea foarte bine. Când prețurile au început

însă să scadă, ei s-au grăbit să-și vândă aceste stocuri pentru a nu pierde și mai mult în viitorul apropiat. Ca urmare, la ora actuală piața minereului și a feroaliajelor pe bază de mangan este în mod real dezechilibrată, cu o ofertă abundentă și o cerere incertă din partea siderurgiei. Prețurile au scăzut atât la minereu cât și la feroaliaje, dar nu atât de mult cum ar fi fost de așteptat în condiții de supraofertă absolută.

Reprezentanții grupului chinez Minmetals au avertizat la sfârșitul lunii martie că în următorii doi - trei ani guvernul de la Beijing ar putea introduce noi taxe la exportul de aliaje pe bază de mangan, periclitând astfel oferta Chinei, care a devenit unul din principalii furnizori mondiali de feromangan. Guvernul chinez ar putea majora taxele de export cu 5 - 10%, măsură care se înscrie în planurile de perspectivă ale chinezilor de a limita dezvoltarea industriilor puternic poluante.

Exporturile chinezilor s-au diminuat deja în 2005 la 504.520 tone comparativ cu nivelul de vârf de 929.780 tone atins în anul 2004 și sunt cele mai scăzute din anul 2001 până în prezent. Din punct de vedere al producției de feromangan, datele publicate de International Manganese Institute arată că în anul 2005, China a depășit pentru prima oară Africa de Sud cu o producție totală de 2,4 milioane tone conținut mangan în feroaliaje, față de 2,1 milioane tone obținute de sud-africani. China dispune însă de minereuri sărace, astfel încât pentru obținerea producției menționate a fost nevoită să utilizeze peste 12 milioane tone de minereu (din care 4,6 milioane tone au fost importate), în timp ce Africa de Sud a avut nevoie de numai 4,6 milioane tone de minereu de mangan de calitate mult mai bună.

Între timp, piața feroaliajelor pe bază de mangan nu a mers prea bine în primele trei luni ale anului 2006, cu prețurile scăzând cu până la 15% pe diferite piețe comparativ cu media anului 2005. În aceste condiții, compania Nikopol din Ucraina (cel mai mare producător de feroaliaje pe bază de mangan al țării) a decis diminuarea producției de feromangan cu aproape 6%, în timp ce producția de silicomangan se majorează constant, deoarece ucrainenii consideră că viitorul silicomanganului este mai sigur decât cel al feromanganului.

Perioada aprilie - iunie 2006 a fost însă mult mai bună pentru furnizorii de feromangan, cu cerere fermă și prețuri în creștere. Media trimestrului II al anului a fost în toate cazurile mai mare decât cea a trimestrului I, dar pe ansamblul primului semestru 2006 media este totuși cu puțin mai mică decât media anului 2005.

Ultimele șase luni ale anului 2006 nu au adus transformări majore. Prețurile au avut un ușor trend ascendent, iar în ultimele două săptămâni ale anului s-au înregistrat majorări chiar mai importante, nivelul majorat menținându-se și în primele săptămâni ale anului 2007.

Primul semestru al anului **2007** a adus pe piața produselor pe bază de mangan creșteri de prețuri situate între 20% și 33% comparativ cu media anului 2006. Prețurile au crescut atât în primul trimestru al anului cât și în cel de-al

doilea, în ritmuri chiar mai accelerate. Evenimentele de pe această piață, care au marcat această tendință, au fost prețul minereului de mangan, consolidarea marilor companii și creșterea susținută a cererii din partea siderurgiei.

Prețurile minereului de mangan au crescut cu aproape 25% în primul trimestru al anului 2007, datorită atât majorării cererii din partea siderurgiei cât și limitării ofertei din partea principalilor furnizori. Astfel, față de nivelul de început de an de 2,50 - 2,70 dolari/tonă 1% Mn pentru sortimentul cu 48 - 50% Mn, la începutul trimestrului II al anului minereul se vindea cu 3,10 - 3,30 dolari/tonă 1% Mn. Pentru livrările din luna aprilie majoritatea contractelor s-au încheiat la limita superioară menționată.

În anul 2006, stocurile la producătorii de minereuri și concentrate de mangan erau ridicate, dar începând cu septembrie 2006 acestea au început să scadă datorită cererii suplimentare din partea siderurgiei, care a funcționat "cu motoarele la maximum". Începutul anului 2007 a adus din nou o cerere puternică: producția de oțel calculată ca medie anuală la sfârșitul lunii februarie 2007 era cu 8,6% mai mare decât cea din perioada 2005 - 2006, ceea ce înseamnă că și anul 2007 este un an bun pentru siderurgiști.

În timp ce cererea s-a majorat, oferta se diminuează constant. Rezervele Chinei au sărăcit atât cantitativ cât și calitativ, iar China era cel mai ieftin furnizor la nivel mondial. Rămâne Australia ca principal furnizor, dar producătorii australieni preferă să lucreze în sistemul contractelor pe termen lung și au puțin material disponibil.

Cererea pentru minereu de mangan a Chinei a crescut în 2006 cu 19%, până la 5,1 milioane tone, adică aproape jumătate din consumul total mondial de 11,1 milioane tone. Cererea va rămâne fermă pe tot parcursul anului 2007 conform aprecierilor cercetătorilor de Institutul Internațional pentru Mangan.

În anul 2006, China a obținut 422 milioane tone de oțel brut, iar pentru 2007 se așteaptă o creștere cu 10% față de acest nivel. În aceste condiții este evident că și minereul de mangan va fi necesar în cantități mai mari, dar nu se poate face o apreciere exactă din cauza datelor insuficiente pe care le oferă China cu privire la tehnologiile sale de producție.

Între timp Asociația Comercianților de Metale Speciale (MMTA - Minor Metals Trade Assn.) monitorizează importurile de mangan electrolitic provenite din China deoarece o serie de companii s-au plâns de faptul că, contractele lor nu au fost onorate de chinezi sau a fost furnizat metal de altă calitate decât cea contractată. Mulți consumatori s-au plâns de faptul că chinezii au reziliat contracte încheiate pe termen lung la prețuri ferme mai mici decât cele care se pot obține acum pe piața manganului. Producătorii și exportatorii chinezi au revenit imediat cu oferte la prețuri mult mai mari, ceea ce dovedește că au material disponibil dar că vor să obțină profituri cât mai frumoase.

Unele livrări de fulgi de mangan au fost oprite în portul Rotterdam din cauza unor litigii de genul celor expuse mai sus dintre părțile contractante. Ca urmare prețurile au crescut și mai mult, la disponibil înregistrându-se niveluri de

4000 - 4500 dolari/tonă comparativ cu 1750 - 1800 dolari/tonă la începutul anului 2007. Dacă litigiile nu sunt rezolvate rapid, consumatorii de mangan vor fi nevoiți să se îndrepte spre alți furnizori și, în felul acesta, vor apărea pe piață cu o cerere și mai mare care va antrena din nou majorări de prețuri. Este un cerc vicios din care cu greu se va ieși prea curând, deoarece chinezii se pare că refuză să vândă la prețuri mai mici decât maximumul obținabil la disponibil.

Prețurile manganului au crescut în cursul lunii mai în ritmuri amețitoare: manganul metalic fulgi electrolitic a ajuns la 5000 dolari/tonă, și minereul de mangan cu 49% Mn s-a majorat la sfârșitul lunii la aproape 170 dolari/tonă.

Consumatorii au cumpărat într-o adevărată panică din cauza temerii de a nu fi nevoiți să plătească și mai mult dacă așteaptă, iar furnizorii au profitat din plin de această situație așezându-se într-o poziție confortabilă.

Investițiile din minerit au stagnat sau chiar s-au diminuat în ultimii ani: China și-a redus exporturile de la an la an, firmele din Ghana sunt acum controlate de producători din Ucraina și politica acestora este cu totul alta decât cea a ghanezilor, mina Buritrama din Brazilia a angajat deja toată producția anului 2007 și caută un partener care să-i permită investițiile necesare majorării producției.

Și de parcă toate cele de mai sus nu erau de ajuns, compania braziliană CVRD (Cio Vale de Rio Doce) a anunțat că închide timp de șase luni mina Azul (începând cu luna iunie 2007) chiar în momentul în care prețurile cresc exagerat. Mina își va relua producția în ianuarie 2008 și va produce în funcție de condițiile de piață. Explicația reprezentanților grupului CVRD a fost că în felul acesta doresc să mai reducă din pierderile pe care le-au înregistrat în întreaga divizie producătoare de mangan și feroaliaje pe bază de mangan, și mai ales pe cele ale firmei subsidiare Rio Doce Manganes.

Producția de mangan a CVRD s-a diminuat deja în anul 2007: în primul trimestru producția a scăzut la 410.000 tone (cu 24,9% mai puțin) comparativ cu aceeași perioadă a anului 2006, din care 322.000 tone au fost obținute la mina Azul din provincia Carajas. În aceste condiții, mulți observatori se întreabă ce pierderi încearcă să recupereze CVRD și - mai ales - de ce într-o perioadă în care prețurile minereului de mangan au atins niveluri de vârf.

Decizia grupului brazilian va aduce probabil pe piața manganului un haos și mai mare, cu creșteri de prețuri deosebit de accelerate. Feroaliajele pe bază de mangan vor cunoaște același trend al prețurilor și întreaga piață a manganului s-ar putea să intre într-un real deficit care nu numai că va pune în dificultate consumatorii, dar va afecta și creșterea economică a anumitor zone.

Majorarea prețurilor minereului de mangan s-a reflectat imediat în creșterea prețurilor de comercializare a produselor pe bază de mangan. Feromanganul cu conținut ridicat de carbon se vindea în Europa cu 1000 euro/tonă la sfârșitul lunii iunie 2007 față de 630 - 660 euro/tonă la începutul anului 2007. În S.U.A. situația era similară: prețul feromanganului a crescut de

la 780 - 800 dolari/tonă lungă (1 tonă lungă = 1016 kg = 2204 livre) la începutul anului la 1725 dolari/tonă la sfârșitul lunii iunie 2007.

Evoluția prețurilor la feromangan

Sortiment/Piața/Perioada						
Medie 2005	Medie 2006	Tr.I 2007	Tr.II. 2007	±% Tr.II/ Tr.I	Sem.I 2007	Modif. % sem.I 2007/2006
FeMn baza 78% Mn, 7,5% C, piața vest-europeană, euro/tonă						
631,58	584,87	666,25	803,12	+20,5	734,68	+25,6
FeMn 78% Mn, 7,5% C, piața S.U.A., \$/tonă lungă						
641,06	841,45	894,17	1212,08	+35,1	1053,12	+25,1
FeMn min. 80% Mn, max. 1,5% C, piața S.U.A, taxe plătite, \$/tonă						
1347,11	1414,55	1554,25	1864,14	+19,9	1709,19	+20,8
FeMn min. 75% Mn, 7,5% C, piața Hong Kong, \$/tonă lungă						
737,81	689,40	752,71	1081,42	+43,7	917,06	+33,0

Nota: Condițiile de livrare sunt următoarele: pe piața vest-europeană: franco-uzina consumatoare; pe piața SUA: în depozit Pittsburgh; pe piața Hong Kong: FOB principale porturi chineze.

1 tonă lungă = 1016 kg = 2204 lv.

Sursa: Metal Bulletin, Marea Britanie, colecție.

Restrângerea numărului de jucători de pe piață a influențat și ea piața feromanganului. În plus față de cele amintite mai sus, compania australiană Consmin (Consolidated Minerals), producătoare de mangan și nichel, va fi preluată probabil de către un grup format din fondul particular de active Pallinghurst Resources (înființat de către fostul director executiv al BHP Billiton, d-nul Brian Gilbertson) și compania minieră AMCI din S.U.A., care extrage în principal cărbune.

Oferta de preluare a evaluat compania australiană la 625 milioane de dolari australieni (493 milioane dolari), adică la o valoare de 2,28 dolari australieni/acțiune. Comitetul de direcție al Consmin a recomandat acționarilor să accepte această ofertă, în condițiile în care 40% din companie va fi deținută în continuare de către actualii acționari și va purta tot denumirea de Consmin.

Consmin deține circa 10% din piața mondială de mangan extras din apa de mare și intenționează să-și extindă activitățile în ceea ce privește producția de nichel. Asocierea cu cele două mari grupuri ar putea să însemne o trecere a companiei australiene într-o altă clasă, cu posibilități mult mai mari de dezvoltare și cu un acces lărgit la mai multe piețe.

Principalul avantaj al Consmin este mina Woodie Woodie din vestul Australiei, care dipune de circa 1 milion tone de minereu de mangan de calitate superioară și produce anual și circa 5000 tone de nichel la uzinele sale de la mina Beta Hunt.

Contractele pentru livrarea feromanganului în trimestrul III 2007 au început deja să fie negociate încă de la jumătatea lunii iunie și prețurile au crescut destul de semnificativ. Astfel, un producător din Europa a încheiat contracte pentru feromangan cu conținut ridicat de carbon și pentru ferosilicomangan la prețuri de peste 1000 euro/tonă (circa 1350 dolari/tonă), obținând astfel o creștere de preț cu 400 euro/tonă la feromangan și cu 490 euro/tonă la silicomangan.

"Consumatorii sunt dornici să-și asigure necesarul de feroaliaje", a fost declarația producătorului respectiv (nedivulgat de către publicația Metal Bulletin, care a analizat acest contract). Se pare că siderurgiștii au nevoie de feroaliaje pe bază de mangan și că le este teamă de un eventual deficit în următoarele luni. Ca urmare negocierile au fost "scurte și la obiect".

Cererea ridicată din partea producătorilor de oțel nu este singura cauză care a condus la majorarea prețurilor feroaliajelor pe bază de mangan: costul materiilor prime este de asemenea în creștere. În afară de prețul minereului de mangan prezentat pe larg, costul energiei electrice, care este o componentă mai mult decât importantă în costul total al feroaliajelor) s-a majorat de asemenea cu circa 30% din cauza modificărilor climaterice care au afectat anul acesta întreaga Europă (și nu numai).

Cererea chinezilor este cel de-al treilea factor care a contribuit la majorarea prețurilor feromanganului și silicomanganului. În China feromanganul se exportă cu 1300 euro/tonă și pentru trimestrul III al anului exportatorii europeni au obținut prețuri și mai mari. Acest lucru a fost deja evidențiat de prețurile din luna iulie, care au fost de 1000 euro/tonă pe piața vest - europeană, 1725 dolari/tonă în S.U.A. și 1300 dolari/tonă lungă FOB principale porturi chineze în zona asiatică.

Prețurile feromanganului ar putea să crească în următoarea perioadă - inclusiv primele luni ale anului 2008 - deoarece CVRD (Cia Vale do Rio Doce) din Brazilia a închis cuptoarele sale din Dunquerque (Franța) pentru cel puțin două luni din cauza unor scurgeri de zgură la cuptoarele sale cu arc electric.

Pierderile sunt estimate la circa 20.000 tone de feromangan cu conținut ridicat de carbon și toată lumea a intrat în panică: prețurile se pare că se îndreaptă cu viteză spre 1300 euro/tonă pe piața europeană.

Piața feromanganului a fost deja supusă unor presiuni legate de ofertă pe tot parcursul anului 2007, astfel încât evenimentele din Franța pun practic capăt unei situații și așa încordate. Siderurgiștii vor trece probabil la silicomangan în locul feromanganului, dar și prețul silicomanganului este în creștere. De obicei există un decalaj temporal între creșterile de prețuri de pe cele două piețe, dar acum se pare că vom asista la o creștere concomitentă a prețurilor și la feromangan și la silicomangan.

2.7. Caracteristicile pieței manganului

Analiza datelor prezentate evidențiază unele caracteristici ale pieței internaționale actuale a manganului, cu toate componentele sale: minereu și concentrate, feroaliaje și metal.

Fenomenul cel mai pregnant care a restructurat în ultimii ani piața manganului a fost puternica concentrare și integrare a producției. Prin fuziunile și achizițiile care au avut loc, practic la ora actuală numărul jucătorilor s-a redus la trei: grupul Eramet de origine franceză dar cu ramificații în întreaga lume, grupul BHP - Billiton (format prin unirea concernelor BHP din Australia și Billiton din Marea Britanie) care acționează de asemenea la nivel global, și producătorii din Africa de Sud (Samancor, în mod special) care și-au menținut o relativă independență datorită rezervelor foarte bogate de minereu de care dispun și a faptului că aici integrarea pe verticală a avut loc mai demult. Aceste trei grupuri acoperă peste 80% din producția mondială de mangan, lăsând celorlalți producători - chiar la nivel de state - un segment de piață foarte mic.

Cel mai mari producători și exportatori de minereu de mangan continuă să fie Australia și Africa de Sud și este probabil că poziția lor dominantă se va menține și în următorii ani. În ceea ce privește producția de feromangan și silicomangan însă, pe lângă Africa de Sud în ultimii ani s-a mai impus și China, țară care importă minereul și concentratele necesare. Țările occidentale, pe de altă parte, aproape că au încetat producția de feroaliaje din două motive majore: legislația legată de protecția mediului și consumurile energetice mari pe care le presupune procesul tehnologic.

Zona Comunității Statelor Independente reprezintă un caz aparte în cadrul segmentului reprezentat de mangan. Producția sa de minereu de mangan este foarte ridicată - conform unor aprecieri CSI s-ar situa chiar pe primul loc în ierarhia producătorilor mondiali - dar exporturile sale sunt aproape inexistente. Aparent întreaga producție de minereu și concentrate se utilizează pe plan intern la obținerea de feroaliaje și de produse metalice. Producția de feroaliaje pe bază de mangan este considerată la rândul său ca semnificativă din punct de vedere cantitativ, dar și aceasta este folosită mai mult pentru acoperirea necesarului siderurgiștilor interni.

Producția de mangan metalic de mare puritate și de produse speciale pe bază de mangan este concentrată mai ales în țările occidentale dezvoltate din punct de vedere tehnologic. Cu toate acestea, în ultimii ani s-a remarcat o tendință destul de fermă de afirmare ca producători și a altor economii - considerate ca economii în curs de dezvoltare sau în tranziție - care au început să obțină metalul pe baza importurilor de materii prime.

Unul din principalii ofertanți la nivel mondial este China, care în perioada 1987 - 2007 și-a majorat ponderea pe piața internațională a feroaliajelor pe bază de mangan (feromangan și silicomangan) de la 10% la 30%, cea mai spectaculoasă creștere având loc pe segmentul de feromangan cu conținut ridicat de

carbon, unde ponderea sa s-a majorat de la 3% la 29,4%. Producția de silicomangan a țării acoperă la ora actuală 30,9% din producția totală mondială (față de 15% în 1987), China devenind astfel principalul furnizor internațional. Se pare însă că această tendință ascendentă de acaparare a pieței mondiale va fi temperată în viitorul apropiat de acțiunile și sancțiunile anti-dumping impuse atât de Europa de Vest cât și de S.U.A. Alți producători cu pondere pe piața internațională a feroaliajelor pe bază de mangan sunt Africa de Sud și India, iar Brazilia se pare că va juca un rol din ce în ce mai important în viitor.

Guvernul S.U.A. a constituit stocuri masive de produse pe bază de mangan, stocuri care la sfârșitul anului 1989 cumulau aproape 2 milioane tone conținut Mn. Agenția care administrează aceste stocuri este DLA (Defense Logistic Agency) și există preocupări constante de îmbunătățire a calității materialelor stocate la nivel național. Guvernul american mai consideră încă necesară menținerea unor stocuri strategice de mangan, dar nivelul lor s-a diminuat în ultimii ani. Fosta Uniune Sovietică deținea la rândul său stocuri strategice de produse pe bază de mangan (inclusiv de feromangan), dar - din motive bine-cunoscute - nivelul acestor stocuri nu a fost dezvăluit. Se pare că Rusia continuă tradiția deținerii stocurilor strategice la nivel național, dar, în ciuda democratizării procesului politic, nivelul acestora nu este dezvăluit nici acum.

Perspectivile pieței manganului sunt bune, chiar în condițiile în care prețurile din unii ani au rămas destul de mici. Manganul este cel mai ieftin element de aliere și este indispensabil pentru siderurgie. O serie de produse de tehnicitate medie și înaltă conțin de asemenea mangan metalic și este chiar probabil că domeniile consumatoare vor cunoaște o dezvoltare susținută în viitor. Majorarea consumului de mangan nu va periclita însă în nici un fel echilibrul pieței deoarece oferta este abundentă și rezervele mondiale suficiente pentru a acoperi orice creștere previzibilă a cererii.

Bibliografie

Financial Times, Marea Britanie, colecție.
Industrial Minerals, Marea Britanie, colecție.
International Iron & Steel Institute, Statistical Yearbook 2006.
Iron Age, S.U.A., colecție.
Metal Bulletin, Marea Britanie, colecție.
Metal Bulletin Monthly, Marea Britanie, colecție.
Minin Annual Review, Marea Britanie, colecție.
L'Usine Nouvelle, Franța, colecție.
Science & Vie, Franța, colecție.
The Economist, Marea Britanie, colecție.



**INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE**

PROBLEME ECONOMICE NR. 280-281/2007



**CENTRUL DE INFORMARE
ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREȘTI**

ACADEMIA ROMANĂ
INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE
INSTITUTUL DE ECONOMIE MONDIALĂ

TENDINȚE IN INDUSTRIA EUROPEANĂ
• produse alimentare, băuturi și tutun •
metale neferoase

dr. Măria CARTAS – coordonator
Autori: Simona ZAMȘA
Florela STOIAN

Centrul de Informare și Documentare Economică
București, 2007

CUPRINS

Capitolul 1 TENDINȚE ÎN INDUSTRIA EUROPEANĂ A PRODUSELOR ALIMENTARE, BĂUTURILOR ȘI TUTUNULUI.....	463
1.1. Scurtă prezentare a industriei alimentare, a băuturilor și tutunului pe plan mondial.....	463
1.2. Industria alimentară, a băuturilor și tutunului în Uniunea Europeană	468
1.3. Industria alimentară, a băuturilor și tutunului în România.....	481
Capitolul 2 TENDINȚE ÎN INDUSTRIA DE NEFEROASE DIN EUROPA.....	488
2.1. Aspecte generale	488
2.2. Factori de influență ai pieței metalelor neferoase	492
2.3. Tendințe viitoare ale evoluției pieței internaționale a metalelor neferoase	493
2.4. Situația sectorului de neferoase din România	496
2.5. Privatizarea unităților producătoare de minereuri și metale neferoase din România	499
Bibliografie selectivă.....	501

Capitolul 1

TENDINȚE ÎN INDUSTRIA EUROPEANĂ A PRODUSELOR ALIMENTARE, BĂUTURILOR ȘI TUTUNULUI

1.1. Scurtă prezentare a industriei alimentare, a băuturilor și tutunului pe plan mondial

Vânzările mondiale de alimente procesate s-au situat la 3200 de miliarde de dolari, la nivelul anilor 2004-2005. Americanii cheltuiesc anual 1000 de miliarde de dolari pe alimente, ceea ce reprezintă aproape 10% din PIB.

Volumul total al **comerțului** cu **alimente** este de aproximativ 390-480 de miliarde de dolari/an. Principalii actori pe piața mondială în comerțul cu alimente sunt Europa de Vest, Asia, America de Nord și America de Sud. Pe parcursul ultimilor ani, în ansamblul comerțului cu alimente, partea care revine alimentelor procesate a crescut cu peste 60% din comerțul internațional cu alimente, proporția materiilor prime reducându-se de la an la an. Țările dezvoltate sunt cele mai mari exportatoare de alimente procesate (Franța, SUA, Germania și Olanda). În ultimii trei ani, un număr de țări mai puțin dezvoltate, cum ar fi Brazilia, China, Taiwan și Thailanda încep să fie importante producătoare de alimente procesate. Potrivit datelor FAO, ponderea exportului de alimente procesate, din totalul exportului de produse alimentare, fa nivelul anului 2004, a fost de 69%. Statele Unite dețin o pondere de 42% la exportul de alimente procesate, Marea Britanie (82%), iar Australia (56%).

Exporturile produselor alimentare mondiale, în intervalul 2003-2005

- miliarde dolari -

	Valoarea exporturilor agroalimentare	Valoarea exporturilor produselor alimentare
2003	537.582	384.041
2004	620.558	440.815
2005	669.063	464.340

Sursa: Faostat, 2005.

Statele Unite sunt cel mai important importator de alimente procesate, urmate de Germania, Japonia, Marea Britanie, Franța și Italia. Potrivit datelor Departamentului American al Agriculturii, toate aceste țări de mai sus dețin mai mult de 60% din importul mondial de alimente. Ponderea importului de alimente procesate din SUA a fost, în anul 2004, de 72% din totalul importului de alimente.

Comerțul internațional cu alimente a fost puternic încurajat de semnarea unor acorduri de comerț regionale cum ar fi NAFTA (în America de Nord), MERCOSUR (în America de Sud), precum și piața unică europeană.

Companiile alimentare multinaționale își pun amprenta asupra comerțului mondial prin sisteme eficiente de transport, rețele internaționale îmbunătățite și dezvoltarea de noi piețe. Statele Unite sunt cel mai important actor pe piața mondială a alimentelor, cu șapte companii din primele zece. Cele mai importante companii multinaționale din domeniul alimentar pe plan mondial, din punct de vedere al vânzărilor, sunt: Nestle (Elveția), Philip Moris (SUA), ConAgra (SUA), Cargill (SUA), Unilever (Olanda), Coca Cola și Pepsi Cota (SUA). De asemenea, SUA sunt un important importator de băuturi alcoolice, în special vin. Principalul partener la importul de vin este Mexico.

Industria alimentară este un sector vital pentru economia **Australiei**, numărul angajaților din acest sector fiind de aproximativ 500 de mii de persoane. Sectorul industriei alimentare și al băuturilor este cel mai mare din industria prelucrătoare a Australiei, având o pondere de 22%. Australia este un important exportator de produse alimentare, iar exportul său reprezintă circa 3,4% din totalul exportului mondial de produse alimentare. În intervalul 1992-2002, exportul australian de produse alimentare a înregistrat o creștere anuală de circa 6%, iar începând din anul 2003 acesta a marcat o scădere anuală de 2-3%, având ca principal factor scăderea producției de materii prime. Principalele piețe de desfacere pentru produsele alimentare din Australia, la nivelul anilor 2004 și 2005 au fost Japonia (21%), SUA (14%) și Marea Britanie. Industria prelucrătoare de produse din carne este una dintre cele mai avansate pe plan mondial din punct de vedere tehnologic. Exporturile de carne reprezintă 26% din totalul exporturilor alimentare. Producția Australiei de carne de bovine s-a menținut, în intervalul 2001-2005, la un nivel constant de circa 2-2,1 milioane de tone. Consumul australian a crescut de la 645 de mii de tone, în anul 2000, la 794 de mii, în 2005. Mai mult de 60% din producția Australiei este destinată exportului. Australia s-a situat pe primul loc în ierarhia exportatorilor mondiali, până în anul 2003 când a fost devansată de Brazilia. Exportul Australiei s-a menținut, de asemenea, la un nivel constant în ultimii trei ani, între 1,34 de milioane de tone și 1,4 milioane de tone, nivel record atins în anul 2005. Australia a profitat de situația SUA din anii 2003 și 2004 și și-a consolidat poziția pe piața asiatică. Japonia și Coreea s-au orientat către importurile din Australia odată cu interzicerea importurilor de carne de pe piața americană. În anul 2005, exporturile Australiei de carne de vită către Japonia au crescut cu 44%, fapt ce a dus la creșterea cotei de piață a Australiei de la 49% la aproape 90% din totalul importurilor japoneze. Odată cu ridicarea restricțiilor pentru carnea americană, Australia nu va mai înregistra creșteri ale exporturilor, nivelul acestora pentru anul 2007 fiind estimat să depășească cu 3% nivelul anului 2006.

Industria alimentară din Marea Britanie este una din principalele subramuri ale industriei prelucrătoare, reprezentând 13,8% din PIB. În industria alimentară din

această țară numărul angajaților se ridică la circa 500 de mii de persoane, deținând o pondere de 12,9% din totalul angajaților din industria prelucrătoare. Consumatorii cheltuie cea mai mare parte a veniturilor (aproximativ 21%) pe produse alimentare.

Potrivit datelor Organizației Mondiale ale Alimentației, **producția mondială de carne**, în anul 2004, a totalizat 260 de milioane de tone. Țările cu pondere însemnată din totalul mondial și care dețin peste jumătate din producția mondială de carne sunt: China (29%), SUA (15%) și Brazilia (8%). Principalele tipuri de carne consumate pe plan mondial sunt: de porc, de bovine și de pasăre; dintre acestea carnea de porc având ponderea cea mai mare din consum.

China se află pe primul loc în ierarhia marilor producători și consumatori de carne de porc. China deține mai mult de 50% din producția mondială de carne de porc. În 2006, producția de carne de porc a atins un nivel record de 53 de milioane de tone, cu 6% mai mare față de anul 2005. Creșterea porcilor pe scară industrială s-a intensificat în ultimii cinci ani în China. Acordarea asistenței medicale gratuite de către Guvern a făcut ca îmbolnăvirile să fie din ce în ce mai puține. Factorii care au contribuit la creșterea producției chineze au fost: preferința consumatorilor pentru acest tip de carne, majorarea veniturilor populației, câștigurile mari obținute în sectorul porcin, majorarea investițiilor în acest sector și creșterea consumului de carne de porc, datorită răspândirii gripei aviare. Consumul chinez este estimat la 52,54 de milioane de tone, cel mai ridicat nivel din ultimii șase ani, marcând o majorare de 6% față de anul anterior. Exportul chinez de carne de porc nu a înregistrat modificări față de anul 2005, situându-se la 500 de mii de tone. Pentru anul 2007, USDA prognozează o creștere a producției chineze de carne de porc la un nou nivel record de 55,8 milioane tone și, de asemenea, un consum record de 55,32 de milioane de tone.

Potrivit estimărilor făcute în luna octombrie 2006 de Departamentul American al Agriculturii (USDA), **producția mondială de carne de porc** în anul 2006 a fost de 99,78 de milioane de tone, cu circa 3,5% mai mare față de anul 2005. Principalii producători mondiali care au marcat creșteri ale producțiilor, în anul 2006, au fost China și SUA. Consumul mondial de carne porc a atins un nivel record la 90,26 de milioane de tone (+5% față de 2005). Creșterea consumului mondial se datorează exclusiv majorării consumului chinez. Importurile mondiale s-au diminuat cu 3%, la 4,23 de milioane de tone, datorită scăderii importurilor japoneze. În anul 2006, exportul mondial a marcat o scădere subunitară și s-a situat la 5,18 milioane de tone. Stagnarea exporturilor mondiale este atribuită faptului că principalii producători mondiali consumă pe plan intern majoritatea cantităților produse.

Conform estimărilor făcute de Departamentul American al Agriculturii în luna octombrie 2006, **producția și consumul de carne de bovine** în anul 2006 nu au marcat schimbări majore față de anul 2005. Astfel, producția de carne de bovine, în țările selectate de USDA ca semnificative pentru totalul mondial, a marcat o creștere ușoară (+2% față de anul 2005) și s-a situat la 53,51 de milioane de tone. Nivelul consumului mondial a fost estimat la 51,51 de milioane

de tone (+1% față de 2005). Importul țărilor selectate s-a micșorat cu 7% și a însumat 5 milioane tone, iar exportul mondial a totalizat 7 milioane de tone, nivel similar cu cel din 2005. Principalii exportatori ai anului 2006 au fost: Brazilia, Australia, India și SUA. Schimbările statutului marilor exportatori datorită unor boli contactate de animale, cum ar fi encefalita spongiformă bovină (BSE) și febra aftoasă, au schimbat structura comerțului în ultimii ani și aceste schimbări au continuat și în 2006. Principalii producători de carne de bovine ai anului 2006 au fost: SUA, Brazilia, China, UE și Argentina. Previziunile USDA pentru anul 2007 indică o creștere a producției mondiale de carne de bovine la un nou nivel record de 54,7 de milioane de tone (+2% față de 2006), datorită majorărilor producțiilor din China, Brazilia și SUA. Producția UE va rămâne la același nivel ca și în 2006. Consumul mondial este previzional să atingă un record de 52,6 de milioane de tone, datorită creșterii consumului american și chinez.

În anul 2006, în pofida extinderii epidemiei gripei aviare, producția, consumul și importurile mondiale de **carne de pasăre** au marcat creșteri. Potrivit estimărilor făcute de USDA în luna octombrie 2006, producția mondială de pui *broiler*, în anul 2006, a marcat o creștere de 2%, la 60 de milioane de tone, cel mai ridicat nivel din ultimii 5 ani. În pofida gripei aviare, principalii producători mondiali, SUA și China, au înregistrat creșteri ale producției și consumului în anul 2006. Consumul mondial a totalizat, în anul 2006, un record de 58,9 milioane de tone, cu 3% mai mare față de cel din 2005. Începând de la finele anului 2003 și continuând până în anul 2006, cererea de carne de pasăre s-a orientat către carnea prelucrată, iar China și Thailanda și-au axat exporturile pe aceste sortimente. În ceea ce privește comerțul mondial, achizițiile principalilor importatori de pui *broiler* au fost estimate la 5,17 milioane de tone, marcând astfel o creștere de 2% față de anul anterior. Exporturile mondiale au scăzut în anul 2006 cu 5% la 6,4 milioane de tone. Principalele țări care au determinat această diminuare sunt Brazilia, UE și China. USDA prognozează pentru anul 2007 o creștere de 2% a producției mondiale de carne de pasăre la 61,16 milioane de tone și un consum mondial record, de 59,74 de milioane. Exporturile mondiale se vor situa la un nivel istoric record de 6,7 milioane de tone, înregistrând o majorare de 8%. Brazilia va fi, pentru al treilea an consecutiv, cel mai important exportator mondial de carne de pasăre, exportul său fiind prognozat să depășească 2,5 milioane de tone.

În anul 2006, Asia a devenit regiunea cu cea mai mare producție de lapte, cu o pondere de 34% din totalul producției mondiale. Până în anul 2005, Europa a fost principalul producător de lapte. Principalii producători de lapte din Asia sunt: India, China și Pakistanul.

O nouă tendință s-a dezvoltat în rândul consumatorilor mondiali în ultimii cinci ani, aceea de a consuma mai mult **pește și fructe de mare**, în dorința unei alimentații cât mai sănătoase. Potrivit USDA, principalii importatori ai anului 2006 de pește și fructe de mare au fost: Uniunea Europeană (19 miliarde de dolari), Japonia (14 miliarde de dolari), SUA, China și Coreea de Sud, iar

principalii exportatori mondiali au fost: China (9 miliarde dolari), Norvegia (5,5 miliarde de dolari), Thailanda (5,4 miliarde de dolari), SUA și Canada.

Comerțul mondial cu lapte, carne, tutun și vin, în anul 2004

- miliarde dolari -

Produsul	Import	Export
Carne	51,947	52,387
Lapte	18,018	18,199
Tutun	27,476	23,860
Vin	20,456	20,320

Sursa: Faostat, 2005.

În anul 2006, Statele Unite au exportat o cantitate record de pește și fructe de mare, atingând o valoare de 4 miliarde dolari. Principalele piețe de desfacere pentru exportul american de pește au fost: Uniunea Europeană (26% din totalul exportului american), Japonia (23%), Canada (17%) și China (11%).

Tutunul se cultivă în peste 100 de țări. Potrivit datelor Departamentului American al Agriculturii, principalul producător și consumator de tutun este China, cu o pondere de peste 40% din producția mondială de tutun. Alți producători importanți de tutun sunt Brazilia, India, SUA, Turcia, Zimbabwe și Malawi. SUA sunt principalul exportator mondial de țigări. Principalele piețe de desfacere pentru țigări de sunt Japonia, Arabia Saudită și Libanul.

Producția, consum, exportul și importul SUA de țigări, în intervalul 2004-2006

- miliarde țigări -

	Producție	Export	Import	Consum
2004	493,5	118,6	22,7	388
2005	489,4	113,3	17,8	376
2006	484	109,9	16,2	371

Sursa: USDA, Tobacco: World market and trade, aprilie 2007.

Balanța mondială a tutunului în intervalul 2002-2004

- mii tone -

	2002	2003	2004
PRODUCȚIE			
Total mondial	5.722.948	5.371.428	5.734.717
China	2.079.950	1.918.450	2.013.753
Brazilia	551.250	515.720	757.075
India	592.000	595.000	598.000
SUA	358.363	339.241	357.612

	2002	2003	2004
CONSUM			
Total mondial	5.992.135	5.883.502	5.704.266
China	2.172.206	2.232.047	2.220.320
India	481.130	488.130	486.230
SUA	463.190	444.190	429.761
Rusia	309.300	293.615	280.917
EXPORT			
Total mondial	2.108.116	2.096.964	2.103.499
Brazilia	476.000	466.000	564.000
China	140.783	146.123	156.900
SUA	153.427	155.454	163.769
Italia	119.165	120.882	110.000
STOCURI			
Total mondial	7.055.045	6.464.616	6.242.956
China	3.469.356	3.064.503	2.744.638
SUA	1.530.248	1.531.024	1.552.636
Turcia	346.694	306.402	268.015
Brazilia	149.995	108.695	209.820

Sursa: USDA, Tobacco: World market and trade, iunie 2005.

1.2. Industria alimentară, a băuturilor și tutunului în Uniunea Europeană

Uniunea Europeană este un actor major pe piața mondială a produselor agricole, fiind cel mai mare importator și al doilea mare exportator de produse alimentare. UE are contacte ample și relații comerciale cu terțe țări și blocuri comerciale. UE a încheiat și este în curs de a negocia acorduri comerciale bilaterale cu terțe țări, acorduri de schimb cu vecinii săi, acorduri speciale cu țările în curs de dezvoltare, acordând acces preferențial pe piața UE, și întreține relații ample cu grupări regionale (exemplu țările din America de Sud, din grupul Mercosur). U.E. este singura mare grupare comercială, din rândul țărilor mai bogate, care nu numai că acordă acces preferențial pe piețele sale importurilor din țările în curs de dezvoltare, dar și importă cantități substanțiale din aceste țări.

Capacitatea agriculturii europene de a produce cantități mari de produse agroalimentare, precum și diversitatea și calitatea acestor produse au făcut din Uniunea Europeană un mare exportator de produse alimentare (al doilea mare exportator mondial). Dar nu este vorba în totalitate de o circulație în sens unic. UE este și cel mai mare importator de produse agroalimentare. Din 1990 încoace, însă, poziția de exportator net a UE a scăzut în fiecare sector. Potrivit Comisiei Europene, în anul 2002, exporturile de produse agricole au atins 61,088 de miliarde de euro, iar importurile au totalizat 61,274 de miliarde de

euro. Principalele exporturi de produse agricole în anul 2002 (distribuția procentuală după valoare) au fost carne și organe comestibile (6%), produse lactate (7,7%), cereale (12,4%), băuturi, inclusiv alcoolice și oțet (22%). În ceea ce privește importurile din același an la produsele alimentare, vom menționa carne și organe comestibile (5,4%), cereale (6%) și băuturi, inclusiv alcoolice și oțet (6%). Aceste procente s-au schimbat în decursul intervalului 2003-2006, la majoritatea produselor ponderea exportului fiind diminuată în intervalul menționat.

Extinderea UE de la 1 mai 2004, cu cele zece state, a constituit un moment important, atât din punct de vedere politico-social, cât și din punct de vedere economic. Numeric vorbind, impactul extinderii asupra agriculturii este spectaculos: încă 4 milioane de fermieri s-au adăugat la populația deja existentă în Europa de 7 milioane de fermieri; noile state membre adaugă 38 de milioane de hectare de teren agricol, la cele 130 de milioane de hectare din UE-15, o creștere de 30%, deși producția va crește doar cu 10-20% pentru majoritatea produselor. Aceasta confirmă că marele potențial agricol al noilor state membre este încă departe de a fi utilizat pe deplin. Fermierii din noile state membre au acces la piața unică din UE și beneficiază de prețurile ei relativ stabile, ca și de plăți directe (introduse treptat pentru a atinge nivelul complet din UE) și de măsuri de dezvoltare rurală.

În pofida progresului în modernizarea și restructurarea sectorului alimentar, care a avut loc în noile state membre (mai ales în țările ex-comuniste) în anii din urmă, una din provocările-cheie a fost îmbunătățirea prosperității în agricultură și în comunitățile rurale. Intens mediatizatele diferențe de prosperitate dintre cele 15 state membre și noile state membre sunt chiar mai accentuate în zonele rurale din cauza unei combinații de venituri mai mici și niveluri de șomaj mai ridicate din aceste zone, în comparație cu zonele urbane. Este important de subliniat că obligațiile pe care le presupune apartenența la UE s-au aplicat imediat fermierilor din noile state membre. Un exemplu este siguranța alimentelor, care este un aspect atât de important pentru consumatorii UE încât nu s-a acceptat nicio diminuare a standardelor. Consumatorii europeni vor alimente sigure și hrănitoare. Preocuparea UE este să se asigure că alimentele pe care le consumă întrunesc aceleași standarde ridicate pentru toți cetățenii săi.

Una dintre cele mai importante tendințe în acest sector a fost creșterea conștientizării importanței calității hranei și rolul pe care aceasta îl joacă în relația cu sănătatea. În același timp, creșterea ritmului vieții moderne, alături de reducerea atenției acordate meselor regulate în familie, a determinat creșterea rețelei și importanța *fast food-urilor*, ceea ce a dus la emiterea unor reglementări ale Comisiei în vederea asigurării unei alimentații cât mai rațională. Politicile Comisiei Europene nu sunt limitate numai la protecția consumatorului, întrucât competitivitatea produselor alimentare și a băuturilor se așteaptă a fi afectate de impactul recentelor reforme aduse de politica agricolă comună și negocierile cu

Organizația Mondială a Comerțului, care ar trebui să ducă la reducerea prețurilor materiilor prime agricole. În plus, Direcția Generală pentru Sănătate și Protecție a consumatorului a elaborat o abordare integrată a conceptului de securitate alimentară prin intermediul așa-numitelor măsuri "de la fermă la masă". Acest sistem e bazat pe monitorizarea calității hranei de-a lungul lanțului valoric al produsului: producție de materie primă, prelucrare și distribuție.

În cadrul Uniunii Europene, sectorul industriei alimentare, al băuturilor și tutunului este unul dintre cele mai mari din întreaga industrie europeană; în anul 2001, valoarea adăugată realizată a acestui sector a fost estimată la 185 de miliarde de euro, iar numărul angajaților era de 4,5 milioane de persoane, ceea ce a reprezentat 10,5% din întreaga valoare adăugată la nivel UE și circa 12,3% din numărul total al persoanelor angajate din UE. În cadrul acestui sector producția de pâine, zahăr, dulciuri reprezintă cele mai importante subsectoare, generând peste 33% din valoarea adăugată și deținând circa 43% din forța de muncă din întreaga economie. Al doilea mare subsector este cel al băuturilor, care reprezintă circa 18% din valoarea adăugată a sectorului și 16% din forța de muncă, urmat de sectorul carne, care deține circa 16% din valoarea adăugată și deține 22% din forța de muncă.

În intervalul 1993-2004, sectorul industriei alimentare, a băuturilor și a tutunului a crescut cu un ritm anual de 1,5%, comparativ cu media anuală înregistrată pe industrie, care a fost de 2,2%. În cadrul sectorului analizat, subsectorul pâine, zahăr, dulciuri a crescut în intervalul de mai sus cu 1,8%. Subsectoarele care au înregistrat creșteri mai reduse în intervalul menționat au fost cele de grăsimi, uleiuri și tutun, creșterile fiind de 1,2%; această tendință reflectă preocupările legate de o alimentație sănătoasă.

În cadrul sectorului analizat, ponderea întreprinderilor mici și mijlocii (1-249 de persoane) a fost de circa 45%, relativ similară cu totalul industrie din UE-25. Microîntreprinderile (1-9 persoane) dețin o pondere mai mare în Franța și Germania, în timp ce marile întreprinderi sunt predominante în Marea Britanie și Olanda. Sectorul alimentar, al băuturilor și al tutunului prezintă o caracteristică deosebită în ceea ce privește structura personalului, în sensul că femeile dețin o proporție mai mare în rândul angajaților, respectiv 39%, în comparație cu total industrie, unde femeile angajate reprezintă doar 29%. Acest nivel este mai ridicat în Cehia și statele baltice, unde peste 50% din forța de muncă este formată din femei. O altă caracteristică a sectorului este proporția destul de ridicată a angajaților cu jumătate de normă (în anul 2004 aceștia reprezentau 11% din numărul total al angajaților acestui sector). Procente mari ale angajaților cu jumătate de normă: în anul 2004, s-au înregistrat în cadrul sectorului în Olanda, Danemarca și Germania.

Productivitatea muncii aparentă la nivelul sectorului alimente, băuturi și tutun a fost, în anul 2003, de 42600 de euro *per* angajat. A existat o mare discrepanță între subsectoarele analizate, respectiv acest nivel a fost de 40200 de euro în subsectorul băuturi, iar în subsectorul tutun a fost de 133300 de euro.

Cele mai mari costuri pe angajat se înregistrează în subsectoarele tutun, băuturi și uleiuri vegetale și animale.

În anul 2004, UE-25 a exportat circa 46,6 miliarde de euro de produse aparținând sectorului alimentar, al băuturilor și tutunului, ceea ce a reprezentat 5,2% din totalul exporturilor industriale comunitare. Balanța comercială a sectorului la nivelul UE este pozitivă, întrucât în ultimii cinci ani importurile nu au depășit exporturile.

CARNE

Acest capitol se referă la producția de carne, rezultată de pe urma creșterii animalelor; include, de asemenea, producerea, prelucrarea și păstrarea cărnurilor proaspete, refrigerate, uscate, sărate și afumate.

Uniunea Europeană este cel de-al doilea producător mondial și principalul exportator de **carne de porc**. Principalele țări producătoare de carne de porc din UE sunt: Germania, Danemarca, Olanda, Franța și Spania. În intervalul 2001-2005, ponderea producției UE în producția mondială a fost de circa 20%. Producția comunitară a fost relativ stabilă, oscilând în intervalul analizat între 20 și 21 de milioane de tone. Până la extinderea UE de la 1 mai 2004, producția UE s-a situat între 17 și 18 milioane tone. Din totalul de 21 de milioane de tone produse în 2004, cele zece țări care au aderat au contribuit cu 3,15 milioane de tone. Costurile de producție ridicate din UE 15 au fost parțial acoperite de creșterea productivității. Prețurile la producător s-au majorat din cauza disponibilităților limitate și a unei creșteri susținute, în special din partea Germaniei. La începutul anului 2004, în condițiile creșterii prețului la furaje (din cauza secetei din 2003) și a devalorizării euro în raport cu dolarul, Comisia Europeană a anunțat reintroducerea restituirilor la export pentru carcase și părți de porc. Măsura a fost însă anulată la 1 martie 2004. În 2004, producția de carne de porc în cele zece țări noi membre s-a diminuat cu circa 5%, în special ca urmare a reducerii sacrificărilor din Polonia, Ungaria și Cehia. În unele țări (Germania și Olanda), șeptelul porcilor continuă să scadă din cauza restricțiilor de mediu care descurajează dezvoltarea pe scară largă a sectorului porcilor.

În anul 2000, exportul UE a totalizat 1,52 de milioane de tone. După o reducere drastică (-26%) a exportului în anul 2001, din cauza epidemiei de febră aftoasă, exportul UE a avut un *trend* ascendent, marcând creșteri de la an la an și ajungând în anul 2005 la 1,3 milioane de tone. Aprecierea euro și introducerea de către Rusia a cotelor tarifare la import i-au dezavantajat pe exportatorii europeni în perioada 2002-2004.

Danemarca, care asigură peste jumătate din exportul comunitar de carne de porc, este lider în genetica porcinelor și a făcut investiții mari în modernizarea capacităților de prelucrare.

După extinderea UE, dintre cele zece țări, numai Polonia și Ungaria și-au putut menține capacitățile de export. Totuși, Ungaria a scăzut de la 151 de mii

de tone în anul 2000 la 100 de mii de tone în 2005, iar Polonia a crescut de la 118 mii de tone, la 185 de mii de tone în 2005.

Producția de **carne de bovine** a Uniunii Europene a înregistrat un *trend* descendent în intervalul 2001-2005. În anul 2000, producția UE s-a cifrat la 8,22 de milioane de tone; de la an la an reducerea producției a fost de mai puțin de 100 de mii de tone, iar în anul 2005 aceasta a totalizat 7,95 de milioane de tone. Consumul UE s-a situat între 7,66 de milioane de tone, nivelul cel mai scăzut atins în anul 2001, și 8,27 de milioane de tone, cea mai ridicată valoare înregistrată în anul 2004. Cu un consum care a depășit în fiecare an producția, UE este un importator net de carne de bovine. Importul UE a crescut de la 358 de mii de tone în anul 2001 la 550 de mii de tone în anul 2005. Principalele țări producătoare din UE sunt: Polonia, Cehia, Olanda. Principalii furnizori de carne pentru piața comunitară în intervalul analizat sunt: Argentina, Brazilia, Uruguay. Exportul UE s-a diminuat de la 545 de mii de tone în anul 2000 la 300 de mii de tone în anul 2005. Scăderea exportului UE a avut drept principală cauză producția restrânsă și livrările mici către Rusia, o piață importantă. Cerințele de certificare ale Rusiei, precum și competiția cu Argentina și Brazilia au limitat exportul UE. Deși UE nu interzice importurile de carne din SUA, acestea sunt limitate. Estimările USDA privind producția de carne de bovine a Uniunii Europene în anul 2006 indică o creștere ușoară (+1%) a acesteia, la 7,82 de milioane de tone, și o creștere nesemnificativă a consumului, la 8,2 milioane de tone.

Producția de **pui *broiler*** a Uniunii Europene nu a marcat fluctuații majore în intervalul 2001-2005, aceasta situându-se între 7,4 milioane tone și 7,9 milioane de tone, nivel record înregistrat în anul 2001. Consumul comunitar a variat între 6,9 milioane și 7,3 milioane de tone. Exporturile UE au variat în jurul a 800 de mii de tone anual. Principalele piețe de desfacere ale Uniunii Europene sunt Ucraina, Arabia Saudită, Rusia și Yemen. În anul 2004, producția UE a cunoscut o creștere de 4% față de anul anterior, în principal pe seama redresării producției din Olanda, care a fost puternic afectată de epidemia de gripă aviară. Scăderea producției din Franța, ca urmare a cererii slabe atât pe piața internă cât și pe piața externă va fi compensată de majorările de producție din Germania și Marea Britanie. Livrările către Orientul Mijlociu s-au menținut ridicate pe tot parcursul intervalului analizat datorită restituirilor la export acordate pentru această zonă. Aceste restituiri au reprezentat cheia menținerii competitivității pe piețele Orientului Mijlociu, Rusiei și CSI. UE a adoptat în 2003 legislația care modifică reglementările tarifare privind importul de carne de pasăre sărată, în sensul că a schimbat mențiunea de carne sărată cu cea de carne congelată. În acest fel a dispărut posibilitatea prin care unii furnizori externi livrau carne de pui *broiler* în categoria de carne sărată, care beneficia de o taxă vamală la jumătatea celei impuse cărnii congelate. Astfel, s-a redus considerabil importul din Brazilia și Thailanda, care asigurau circa 80% din importurile UE de pui *broiler*.

Ca parte a pachetului de măsuri convenit pentru Agenda 2000, Consiliul European de la Berlin a aprobat reforma privind regimul de organizare pentru **carnea de vită și de vițel**. Pachetul de reforme conține o gamă largă de măsuri, care au ca obiective stabilizarea piețelor în cadrul UE, asigurarea unui standard de viață decent fermierilor, restaurarea nivelurilor de consum la carnea de vită în UE și creșterea competitivității produselor din carne de vită din UE pe piața mondială. Principalele instrumente de implementare sunt plățile directe către producători și plățile atât pentru depozitarea privată cât și pentru cea publică. În vederea echilibrării cererii și ofertei pe piața comunitară, a fost luată hotărârea ca sprijinul financiar să fie redus cu 20%, în mod treptat. În acest scop, fermierii vor fi compensați printr-un sistem de plăți directe. Astfel, începând din iulie 2002, prețul de intervenție a fost înlocuit printr-un preț de bază fixat la 224 de euro/tonă. Plățile pentru depozitele particulare se pot efectua atunci când media prețurilor pe piața comunitară scade sub 103% din acest preț de bază.

Reforma prevede un sistem de intervenție prin achiziții publice, atunci când prețul de piață scade sub 1560 de euro/tonă. Consiliul European de la Berlin a solicitat Comisiei să monitorizeze cu atenție tendințele de pe piața cărnii de vită și să ia măsurile adecvate atunci când este necesar. Ca urmare a crizelor cauzate de encefalita spongiformă (BSE) și febra aftoasă, au fost adoptate noi măsuri de urgență pentru sectorul bovin în vederea reducerii surplusurilor din ce în ce mai mari și pentru asigurarea consumatorilor că standardele de siguranță alimentară au fost respectate cu rigurozitate. Toate acestea au ajutat la stabilizarea pieței în UE, în ultima perioadă remarcându-se o revigorare atât a producției cât și a consumului.

Având în vedere marea diversitate a fermelor zootehnice din UE, plățile directe stabilite conform Agendei 2000 prevăd diverse tipuri de ajutoare în favoarea fermierilor vizând următoarele:

- să ofere compensații pentru prețul de intervenție redus;
- să mențină veniturile pentru producătorii de carne de vită specială (de calitate superioară);
- să ajute producătorii din zonele dezavantajate sau pe țările membre în care sectorul bovin este foarte important;
- să garanteze echilibrul pieței în tot timpul anului;
- să permită statelor membre să ofere sprijin pentru sistemele de producție specifică.

Exportatorii de carne de vită încă depind în mare măsură de subvențiile pentru export, chiar dacă unele mici cantități se exportă fără a se apela la aceste subvenții. Aproape 1/6 din exporturile subvenționate se referă la animalele vii, cu respectarea standardelor de siguranță alimentară și de bunăstare a animalelor, Comisia a impus întărirea controalelor privind acordarea subvențiilor de export pentru animale vii.

Implementarea schemei unice privind plata subvențiilor pentru fermele agricole, aprobată în iunie 2003, va schimba complet modalitatea prin care UE

sprijină sectorul agricol în următorii ani. Reforma va aduce beneficii consumatorilor și contribuabililor prin reducerea prețurilor de intervenție și prin limitarea cheltuielilor, oferind totodată fermierilor UE flexibilitatea de a produce ceea ce cere piața. În același timp, reforma ține cont de negocierile din cadrul OMC și de aderarea de noi țări la UE. Obiectivul specific al programului este de a asigura tranziția sectorului agricol de la politica de sprijinire a prețului și producției către o politică mai amplă de sprijinire a veniturilor fermierilor.

Principalele prevederi ale acestei reforme sunt următoarele:

- o plată unică a costurilor fermierilor indiferent de producție;
- reducerea plăților către fermele mari;
- plăți mixte având în vedere preocupările privind mediul ambiant, securitatea alimentară, sănătatea plantelor și a animalelor;
- dezvoltarea rurală accentuată, cu programe care să-i ajute pe producători să îndeplinească standardele de producție, începând cu anul 2005;
- măsuri de limitare a cheltuielilor totale ale PAC, cu asigurarea controlului financiar.

UE a început să acorde sprijin producătorilor zootehnici din cele zece țări noi membre, care au aderat în 2004. Începând de la 1 mai 2004, producătorii zootehnici din aceste țări au avut acces deplin și imediat la măsurile PAC (politici agricole comune) a inclusiv la plățile directe. Plățile către fermierii din noile state membre vor fi acordate în decursul a 10 ani: UE va asigura numai 25% din plățile cuvenite din bugetul PAC în timpul primului an, crescând la 30% în anul 2005, la 35% în 2006 și la 100% în 2013.

Totuși guvernele naționale vor avea libertatea de a suplimenta aceste plăți cu maxim 30% în fiecare an, astfel încât plățile efectuate în primul an de la aderare ar putea ajunge la 55% din ceea ce primesc fermierii din UE în anul respectiv. Guvernele țărilor UE vor putea să finanțeze suplimentar aceste plăți, prin redistribuirea a 20% din fondurile de dezvoltare rurală, pe care UE le va pune la dispoziție după aderare, dar statele membre vor fi obligate să pună la dispoziție pentru aceste plăți fonduri adiționale din propriile lor bugete. În plus, prevederea de "îndeplinire multiplă" va impune producătorilor zootehnici să îndeplinească toate standardele UE în domeniul veterinar, sanitar, fitosanitar și al bunăstării animalelor pentru a-și putea primi plățile.

În Europa, cheltuielile din bugetul general al Uniunii Europene pentru animale vii și produse din carne au crescut în anul 2003 cu 33%, la 10 miliarde de euro. Reducerea de 17% din cheltuielile pentru primele pentru export (407 milioane de euro) a fost mai mult decât compensată de o creștere de 37% în mecanismele de sprijinire a pieței pentru sectorul creșterii vitelor. Aceasta include cheltuieli crescute pentru primele pentru carnea de bovine, ca rezultat al reformei PAC, și introducerea de depozite private pentru păstrarea cărnii de porc. Conform revizuirii la plățile în UE pentru primele la ovine și caprine, din anul 2002 s-a stabilit o primă fixă anuală de 21 de euro pe cap de animal. O primă suplimentară de 7 euro pe cap este plătită producătorilor în zone unde

producția de caprine și ovine constituie o activitate tradițională. Pentru a crește veniturile fermierilor și a stabili prețurile pieței, unele țări și-au intensificat sprijinul pentru sectorul zootehnic. În Europa de Est, unele țări au mărit subvențiile înainte de aderare. În Ungaria, crescătorii de porci și abatoarele au continuat să primească diverse ajutoare de la stat pentru producție și marketing, care au constat în: plăți directe pentru calitate, plăți pentru cumpărări la intervenție, exonerarea parțială de la plata dobânzilor pentru credite. Prețurile mici la carnea de porc în UE au dus, în decembrie 2003, la reactivarea programului de ajutorare intitulat „Schema de stocare a cărnii de porc”, cu rate și perioade de stocare la fel ca programul anterior. Măsuri suplimentare legislative sunt implementate în multe țări pentru a mări calitatea și siguranța în industria alimentară.

Restricțiile comerțului, creșterea competiției între exportatori, prețurile fluctuante la carne și variația ratelor de schimb au determinat guvernele să folosească măsuri de promovare a exporturilor. În UE, subvențiile pentru exportul cărnii de pui au crescut, în anul 2003, la 500 de euro/tonă, cel mai ridicat nivel atins din 1995 (cu excepția unei singure luni, în septembrie 2002 referitoare la exporturile către Rusia). La sfârșitul lunii ianuarie subvențiile UE pentru exportul de carne de porc au fost activate temporar la 400 de euro/tonă, indiferent de piața de desfacere. Aceste subvenții, aplicate prima dată începând din iunie 2000 exporturilor de carcase, sunt temporare și și-au încheiat valabilitatea la sfârșitul lunii aprilie 2004. În mod similar, în pofida creșterii prețurilor la carnea de porc, ratele subvențiilor la export la produsele de carne procesată au crescut în iunie 2004 cu 5%, aceste restituiri fiind cuprinse între 190-195 de euro/tonă, în funcție de produs. Subvențiile la export pentru produsele din carne de bovină au rămas relativ stabile în intervalul 2001-2004, oscilând între 335 și 460 de euro/tonă. Multe din țările noi membre, anticipând aderarea la UE în 2004 și implicit adaptarea la cerințele UE de intervenție asupra stocurilor la anumite categorii de produse din carne, și-au mărit subvențiile la export.

Într-un raport intitulat "Perspectiva piețelor agricole în perioada 2004-2011" Direcția Generală pentru Agricultură a menționat că piețele cărnii (vită, porc, pasăre) în Uniunea Europeană și-au revenit bine de pe urma incidentelor din ultimii ani, legate de contaminarea cu dioxină, febra aftoasă, encefalita spongiformă și gripa aviară. Același raport subliniază că în anul 2004, consumul pe locuitor în UE-25 a fost de 87,4 kg, din care carnea de porc reprezintă 50%, urmată de carnea de pasăre, cu 26%. Pentru a îmbunătăți sănătatea și siguranța consumatorilor, Comisia Europeană a luat o serie de inițiative care să protejeze sănătatea animalelor, condiții de igienă în momentul sacrificării, bunăstarea cărnii pe timpul transportului și distribuția acesteia în condiții adecvate.

Producția, prelucrarea și conservarea produselor din carne reprezentau în anul 2002 circa 16% din valoarea adăugată a sectorului, procentaj considerabil mai redus decât nivelul forței de muncă (22%).

Se remarcă o concentrare a sectorului cărnii în Germania, Franța și Marea Britanie, cu ponderile peste 55% din valoarea adăugată și 44% din forța de muncă din acest sector. Niciunul din celelalte 23 de state nu dețin peste 10% din valoarea adăugată. În termeni relativi, sectorul carne este important în Danemarca, Cipru, Ungaria și Franța, unde contribuția la valoarea adăugată depășește cu cel puțin 40% media UE-25.

Productivitatea muncii aparentă a sectorului cărnii în anul 2002 a fost de 30400 de euro, cu aproape 10 mii de euro mai mică decât cea a sectorului industriei alimentare și a băuturilor. Pe plan individual, Danemarca a înregistrat cel mai ridicat nivel din acest punct de vedere (53600 de euro), în timp ce Italia a fost singurul stat membru în care productivitatea muncii aparentă a fost mai ridicată decât media pe total industrie. Totodată, productivitatea muncii aparentă în Slovacia, Luxemburg, Germania și Polonia a fost deosebit de redusă, în comparație cu media pe total industrie.

Exportul de produse din carne a reprezentat 11,7% din totalul exportului de alimente, băuturi și tutun, în anul 2004. Exporturile către țările non-comunitare au însumat 5,2 miliarde de euro, cu 542 de milioane de euro mai ridicate decât importurile. Danemarca, Irlanda, Ungaria și Olanda sunt țările care dețin exporturi semnificative de carne și produse din carne. Danemarca, Irlanda și Olanda au înregistrat cele mai mari excedente în cadrul Uniunii Europene, iar Italia a înregistrat cele mai mari deficite.

PEȘTE

Începând de la 1 ianuarie 2003, a intrat în vigoare politica comună reformată în domeniul pescuit, menită să asigure evoluția durabilă a activităților de pescuit în cadrul apelor UE. Această politică cuprinde patru mari domenii:

- o politică de conservare, determinând cantitatea de pește care poate fi scoasă din mare;
- o politică structurală pentru sprijinirea firmelor de a se putea adapta la restricțiile de diminuare a resurselor piscicole impuse;
- o organizare comună a pieței peștelui;
- o politică externă comună față de organizațiile regionale și internaționale.

Din cauza ofertei reduse, UE importă o mare cantitate de pește, care se consumă de către statele membre.

Întreprinderile de prelucrare a peștelui sunt în mod deosebit vulnerabile față de incertitudinea livrării de materie primă și față de fluctuațiile de preț.

Conform datelor furnizate de Comisia Europeană, consumul pe locuitor în anul 2004 a fost de 24 kg pește. Cel mai mare consum pe locuitor – de circa de 2-3 ori mai mare decât media europeană – se înregistrează în Portugalia și Spania. La nivelul anului 2001, valoarea totală a producției a fost de 3,8 miliarde de euro, iar numărul persoanelor angajate se ridica la 134 de mii.

Sectorul piscicol reprezintă 3% din totalul sectorului alimentar, al băuturilor și al tutunului. În UE, cele mai mari producții se realizează în Spania, Marea Britanie și Danemarca.

Producția acestui sector a marcat un nivel ridicat în anul 1994, după care au urmat trei ani consecutivi de reducere a producției, iar în intervalul 1997-2004 s-au înregistrat creșteri constante de 2,3% în fiecare an.

Sectorul pește înregistrează cea mai scăzută productivitate aparentă a muncii din sectorul alimentar, al băuturilor și tutunului; fiecare persoană care lucrează în acest sector a înregistrat în anul 2001 o medie de 28400 de euro.

La nivel UE, se înregistrează un comerț exterior intens de produse din pește procesate și neprocesate în vederea acoperirii cererilor din diverse țări europene. Produsele sectorului piscicol s-au ridicat în anul 2004 la 25% din totalul importurilor sectorului alimentar, înregistrându-se un important deficit comercial al acestui sector (spre exemplu, în anul 2004 acestea au totalizat 8,3 miliarde de euro). Spania este cel mai mare importator de pește prelucrat.

În ultimii 10 ani s-a dezvoltat în UE o nouă industrie, aceasta fiind **aquacultura**. Industria de hrană marină (*seafood*) a fost dominată o mare perioadă de timp de producătorii pe scară mică. În ultima perioadă se remarcă creșterea rolului companiilor de mare anvergură. Aceste mari întreprinderi au introdus sisteme moderne pentru îmbunătățirea volumului și gamei de producție, cele mai importante rezultate fiind înregistrate la somon. Furnizorii de *seafood* din UE și-au dat seama de importanța industrializării acestui sector, unde au fost atrași de giganti ca Kraft, Nestle sau Unilever. Împreună cu alți mari producători, aceștia au stabilit standarde privind regularitatea livrărilor, gama de producție, promovarea, documentația necesară și dezvoltarea de noi produse. Creșterea cererii pentru pește de calitate superioară constituie o bună oportunitate pentru producătorii comunitari de pește. Producătorii de aquacultură sunt furnizori de specii unice. Acest sistem nu ridică probleme în primele stagii de evoluție, întrucât o specie poate furniza destule avantaje economice. În schimb, pe termen îndelungat, pot apărea unele probleme deoarece companiile care cresc un singur soi de pește nu sunt în măsură să valorifice avantajele economice pe care le oferă această activitate. Fructele de mare oferă niveluri mai scăzute de profit, comparativ cu alte categorii de hrană. Furnizorii de somon pot fi într-o poziție mai avantajoasă, având în vedere că somonul reprezintă circa 34% din vânzările de produse piscicole. Aquacultura reprezintă o mare perspectivă de viitor, fiind necesare investiții mai intense în domeniul sistemelor de cunoaștere a obiceiurilor de alimentație și a dezvoltării de noi produse.

PRODUSE LACTATE

Piața produselor lactate este adesea caracterizată ca fiind una saturată. Ca urmare, producătorii au fost obligați să aducă importante inovații pentru satisfacerea cerințelor, în vederea unei alimentații mai sănătoase, ajungându-se la produse cu conținut redus de grăsimi (sau fără) sau produse anticolesterol.

În anul 2001, sectorul produselor lactate deținea circa 9,9% din totalul sectorului alimentar și al băuturilor și 9% din numărul salariaților la nivel UE.

În general, sectorul produselor lactate din UE este mai fragmentat decât în SUA, Australia și Noua Zeelandă. Întreprinderile cu peste 250 de salariați reprezintă 67% din totalul întreprinderilor din acest sector.

În anul 2001, Franța (principalul producător european) deținea 17% din valoarea adăugată, fiind urmată de Italia (16%), Germania (14%) și Marea Britanie (11%). În termeni relativi, sectorul produselor lactate e deosebit de important în statele baltice și Cipru, unde ponderea sectorului este dublă față de media europeană.

În ceea ce privește forța de muncă, în Polonia acest sector reprezintă 13% din totalul forței de muncă a sectorului alimentar, în timp ce în Franța are nivelul cel mai ridicat, urmată de Italia.

După o scădere de 4% în 1995, nivelul producției de produse lactate a crescut în intervalul 1995-2004 într-un ritm mediu anual de 0,8%, ritm inferior celui realizat pe ansamblul sectorului alimentar.

Sectorul produselor lactate e reglementat de sistemul cotelor de producție, menit să armonizeze cererea cu oferta, ceea ce poate afecta evoluția prețurilor în acest sector, comparativ cu condițiile liberei concurențe. Prețurile produselor lactate au înregistrat în ultimii ani creșteri de sub 1%, cele mai însemnate creșteri fiind semnalate în Grecia și Spania.

Productivitatea în acest sector este ridicată. Spre exemplu, în anul 2001, fiecare persoană angajată în acest sector a generat o medie de 44 de mii de euro, în timp ce costurile pe angajat au fost de circa 26600 de euro. Profitabilitatea sectorului produselor lactate este relativ mai scăzută decât pe totalul mediei sectorului industriei alimentare.

În anul 2004, valoarea totală a exportului UE a fost de 5,3 miliarde de euro, în timp ce importul a însumat numai 866 de milioane de euro. Acest excedent de circa patru miliarde de euro plasează produsele lactate pe locui al treilea în cadrul sectorului alimentar, după surplusurile înregistrate de sectoarele de panificație și băuturi. Dintre țările membre, cele mai însemnate excedente le-au înregistrat Franța, Olanda, Germania și Danemarca. Germania și Franța au marcat cele mai ridicate valori ale exporturilor de produse lactate și înghețată.

PÂINE, ZAHĂR, DULCIURI ȘI ALTE PRODUSE ALIMENTARE

Conform declarațiilor Federației Brutarilor, consumul anual de pâine pe locuitor, variază de la circa 80 kg pâine (Germania, Austria), la sub 50 kg (Marea Britanie, Irlanda).

Industria de biscuiți e dominată de corporațiile multinaționale. Acest sector este relativ saturat, înregistrându-se o producție constantă în ultimii ani.

Suprafața cultivată cu sfeclă de zahăr s-a diminuat ca urmare a creșterii randamentului la hectar, precum și ca urmare a scăderii prețului la zahăr la bursa de mărfuri.

Acest sector deține 36% din valoarea adăugată generată în 2002 și angajează circa 43% din forța de muncă a întreg sectorului alimentar.

În perioada 1993-2003, acest sector a înregistrat o tendință ascendentă continuă, evoluând într-un ritm mediu anual de 1,8%. Cele mai mari recorduri au marcat condimentele și preparatele de hrană omogenizată. În cadrul acestui sector, se înregistrează o proporție relativ mare a microîntreprinderilor, care dețin 14,5% din sector, comparativ cu 8% din sectorul alimentar. Microîntreprinderile joacă un rol foarte important în producția de pâine, brutăriile tradiționale asigurând cea mai mare parte a producției de pâine în Franța, Italia și Germania.

Productivitatea muncii aparentă a sectorului de panificație este inferioară mediei sectorului alimentar. Acest sector se situează pe locul al doilea în cadrul sectorului alimentar, din punct de vedere al profitabilității.

În anul 2004, exportul acestui sector a totalizat 11,3 miliarde de euro, în timp ce importul s-a situat la jumătate. În consecință, excedentul comercial al acestui sector este al doilea ca mărime, fiind devansat doar de cel al băuturilor. Circa 20% din exportul acestui sector este format din cacao, ciocolată, cafea și ceai, iar importul din zahăr, alimente dietetice, biscuiți și prăjituri.

BĂUTURI

Acest sector se referă la băuturile alcoolice și nealcoolice, inclusiv ape minerale.

Ponderea valorii băuturilor în cheltuielile de consum a rămas practic neschimbată în intervalul 1995-2003 în UE. Ponderi mari ale cheltuielilor pentru consumul de băuturi alcoolice s-au înregistrat în țările baltice și Ungaria. Consumul mediu anual pe locuitor de apă minerală a fost în UE de 104 litri, în timp ce apa plată constituie cea mai mare parte a apei consumate (circa 60%). Cel mai mare consum de apă îmbuteliată s-a atins în Italia. Consumuri peste media europeană s-au înregistrat în Franța, Belgia, Spania și Germania.

După apă, băuturile nealcoolice gazoase reprezintă cea mai populară opțiune a consumatorilor europeni, înregistrând în intervalul 1996-2004 o creștere continuă, într-un ritm mediu anual de 0,8%.

În 2004, în UE s-au produs circa 34 de milioane de litri de bere, cel mai mare producător fiind – de departe – Germania, producția sa reprezentând circa 33% din totalul producției europene. Cel mai mare consum de bere îl deține tot Germania, urmată de Irlanda, Luxemburg și Marea Britanie.

În conformitate cu cifrele date de Organizația Mondială a Sănătății, consumul de băuturi spirtoase s-a redus, în perioada 1980-2002, la jumătate, ajungând la 10 litri/locuitor.

Sectorul băuturilor este dominat de companii multinaționale, care utilizează o intensă campanie mediatică pentru intensificarea consumului. Acest sector se caracterizează printr-un nivel ridicat al inovației, care se poate regăsi în creșterea gamei de produse prin utilizarea ierburilor, a ceaiurilor, extractelor

de plante sau a ceaiului pentru aromatizarea băuturilor nealcoolice cu puțin sau deloc zahăr și a băuturilor energizante. Întreprinderile cu peste 250 de muncitori reprezintă peste 65% din totalul întreprinderilor europene, producătoare de băuturi.

Sectorul băuturilor este cel mai profitabil în cadrul sectorului alimentar.

UE este cel mai mare producător, consumator și exportator mondial de vin. Producția de vin a UE a atins în anul 2004 circa 17 miliarde de litri, din care Franța, Italia și Spania dețin aproape 80%. În anul 2006, producția de vin a UE a reprezentat 5% din valoarea totală a producției agricole. În ceea ce privește calitatea, aceasta se bucură de un renume internațional. Sectorul vitivinicol al UE reprezintă o activitate economică vitală, în special în ceea ce privește ocuparea forței de muncă și veniturile din export. Cu toate acestea, consumul de vin din UE a scăzut în mod constant și considerabil în ultimele decenii și, în pofida unei reveniri recente, volumul de vin raportat de UE a crescut într-un ritm mult mai lent decât cel al importurilor.

UE dispune de un buget anual de 1,3 miliarde de euro pentru a susține sectorul vinului. Specialiștii sunt de părere că, dacă în acest sector nu se va introduce o reformă care să-i sprijine pe viticultori, producția excedentară de vin va atinge 15% din producția anuală până în anul 2010.

UE numără 2,4 milioane de producători, în peste jumătate din statele membre. Suprafețele cultivate cu viță de vie acoperă 3,6 milioane de hectare. UE dispune de un sistem de ajutor bine stabilit pentru sectorul vitivinicol european. Datorită bugetului alocat acestui sector, producătorii din UE pot beneficia de asistență comunitară în mod egal, fără concurență neloială, dar adaptată fiecărei regiuni în parte. O mai bună utilizare a fondurilor disponibile ar aduce avantaje tuturor viticultorilor din UE, precum și consumatorilor europeni sau din întreaga lume.

TUTUN

Comisia Europeană a lucrat la o politică comunitară în vederea prevenirii creșterii numărului persoanelor care fumează. Conform datelor UE, 500 de mii de persoane mor anual în UE datorită fumatului. Reducerea consumului de tutun din ultimii 10 ani a fost asociată cu introducerea interzicerii fumatului în locurile publice, de muncă, precum și cu creșterea taxelor la produsele din tutun. Un număr de state membre (Belgia, Irlanda, Italia, Malta, Suedia) au introdus legi care restricționează fumatul la locul de muncă și în locuri publice, acțiuni similare având loc și în celelalte state membre. Comisia Europeană a introdus niveluri maxime ale nicotinei pentru fiecare produs și avertizări ce subliniază riscurile fumatului.

Producția de tutun reprezintă numai 0,4% din producția agricolă a UE. În ultima decadă s-a înregistrat o tendință descendentă a producției mondiale și europene de tutun. Cu 348 de mii de tone, corespunzând unui procent de 5,4%

din producția mondială, UE ocupă locul 5 în lume după China (38%), Brazilia (9%), India (8%) și SUA (7%). Producția de tutun se caracterizează printr-o concentrare geografică. Șapte regiuni dețin peste 70% din totalul plantațiilor, peste 65% din suprafața cultivată și 57% din veniturile brute. În unele zone, producția de tutun reprezintă peste 50% din producția agricolă. În perioada anilor '90, suprafața cultivată cu tutun a UE a înregistrat un ritm mediu anual de scădere de 2,6%, în timp ce producția medie la hectar a crescut de la 2 tone la 2,7 tone. În anul 2000, numărul plantațiilor cu tutun totalizau 79510, ca urmare a unui ritm mediu anual de scădere de 3,6%. Concomitent, suprafața medie a crescut de la 1,4 ha în 1990, la 1,6 ha în anul 2000.

Sectorul tutunului angajează o importantă cantitate de forță de muncă, respectiv 213 mii de persoane, care corespund la 2,4% din totalul angajaților din sectorul agricol din UE. Cererea de forță de muncă în acest sector are un caracter sezonier. Forța de muncă familială reprezintă 80% din totalul forței de muncă folosită în acest sector. Problemele de restructurare sunt deosebit de intense, mai ales în zonele unde producția de tutun deține un important rol economic și social. În aceste zone, retragerea lucrătorilor din acest sector într-un ritm prea rapid ar putea duce la importante dezechilibre sociale și la un proces de depopulare rurală, dacă nu sunt luate măsuri pentru crearea de locuri de muncă alternative. În ultimii 10 ani s-a înregistrat o tendință de reorientare către producția de tutun de înaltă calitate, precum și creșterea prețului la tutun la nivel internațional. Pe de altă parte, prețul tutunului brut este prea scăzut ca să acopere costurile de producție și profitul, încadrându-se în plățile făcute în cadrul politicii agricole comune. Cu toate acestea, tot nu se acoperă costurile totale de producție.

UE are o poziție centrală în cadrul comerțului cu tutun brut și prelucrat, atât la export cât și la import. Există un important excedent al comerțului exterior cu țigarete și alte produse de tutun prelucrate.

Ca efect al reformei organizării pieței comune a tutunului, care a avut loc în 1992, au fost abolite fondurile de intervenție și de export, introducând sistemul cotelor de producție și al contractelor mai stricte. În continuare producătorii primesc sprijin printr-un sistem de premii legat de cantitatea producției și modulate pe criterii de calitate ale diverselor varietăți de tutun.

1.3. Industria alimentară, a băuturilor și tutunului în România

Unul dintre sectoarele economice cele mai afectate de integrarea în Uniunea Europeană este, alături de agricultură, industria alimentară. Astfel, ponderea cea mai mare (în jur de 70%) a bunurilor afectate de legislația pieței unice europene revine produselor alimentare.

Industria alimentară și a băuturilor este principala industrie prelucrătoare a României și reprezintă al doilea mare sector industrial al țării. Potrivit datelor furnizate de Institutul Național de Statistică (INS), ponderea industriei alimentare

și a băuturilor, în anul 2004, era de 17%, iar în anul 2005, de 18%. După anul 1990, industria alimentară și a băuturilor a înregistrat o tendință ascendentă, ritmul său intensificându-se după anul 2000, când au avut loc importante restructurări ale acestui sector. Conform datelor INS, în anul 2005, producția industriei alimentare și a băuturilor a însumat 38,92 de miliarde de lei (ron), cu 40% mai ridicată față de anul precedent. Potrivit Anuarului statistic al României, în anul 2004, numărul întreprinderilor din industria alimentară și a băuturilor era de 10.890, iar în industria tutunului numărul acestora a fost de 27. Restructurarea industrială din România a generat o reducere substanțială a forței de muncă, iar industria alimentară nu a făcut excepție, cele mai însemnate reduceri făcându-se în intervalul 1999-2001. În anul 2005, numărul angajaților din industria alimentară și a băuturilor a totalizat 173 de mii de persoane, cu 1% mai mult față de 2004, dar cu 10% mai scăzut față de nivelul anului 2000. În industria alimentară românească, investițiile străine s-au realizat cu întârziere, după anul 1998, dar apoi au marcat creșteri anuale, determinând creșterea productivității muncii și introducerea progresului tehnic. Opțiunile pentru proprietatea privată au atras un flux crescut de investiții străine directe, dar nivelul acestora în sectorul alimentar rămâne scăzut. Investitorii străini preferă în general sectorul comerțului cu amănuntul și al restaurantelor, în timp ce investițiile străine directe în sectorul de prelucrare sunt limitate la fabricile de bere și de lapte. În acest context, la nivelul anilor 2004 și 2005, industria alimentară și a băuturilor a atras numai 10% din totalul investițiilor străine directe.

Industria alimentară a înregistrat o creștere a productivității muncii mai accentuată comparativ cu celelalte sectoare ale industriei prelucrătoare din România. Ca urmare a privatizării unităților de producție și a creșterii investițiilor pentru re tehnologizare, industria alimentară a marcat o creștere a productivității muncii pe salariat până în anul 2003; raportat la anul 2000, această creștere este de 48%. Începând din anul 2004, productivitatea muncii a stagnat, iar în anii 2005 și 2006 nu a marcat fluctuații majore, înregistrând creșteri anuale de circa 3-5%, față de anul 2004. Totuși, făcând o comparație cu nivelul mediu al industriei prelucrătoare, se remarcă o creștere mai accelerată a sectorului alimentar, acesta depășind media.

În ceea ce privește industria tutunului, în anii 2001 și 2002, companiile transnaționale au făcut restructurări, dar și investiții substanțiale, astfel încât productivitatea muncii din acest sector s-a majorat începând din anul 2000 în mod constant, iar în anul 2004 a înregistrat o creștere semnificativă, ceea ce a generat dublarea productivității muncii pe salariat comparativ cu anul 2000.

În industria alimentară principalele cinci subramuri, care au deținut o pondere importantă în producția de produse alimentare, în anul 2005, au fost: fabricarea băuturilor (35%), producția, prelucrarea și conservarea cărnii (16%), producția uleiurilor și grăsimilor vegetale și animale (7%), fabricarea produselor lactate (7%) și fabricarea produselor de morărit (7%).

Ponderea exportului de produse alimentare în totalul exportului României este de numai 1%. Începând din anul 1995 și până în prezent, România a fost în mod constant importatoare de produse alimentare, cu un sold negativ al balanței comerciale, care a atins un nivel maxim în anul 2004.

Exportul și importul României de produse alimentare și băuturi, în intervalul 2002-2004

- milioane euro -

	Export			Import		
	2002	2003	2004	2002	2003	2004
Alimente și băuturi	386	431	464	949	1206	1299

Sursa: Institutul Național de Statistică, 2005.

Așa cum se poate remarca din tabelul de mai sus, în sectorul alimentar și al băuturilor, valoarea exporturilor de produse alimentare și băuturi reprezintă circa 30% din valoarea importurilor.

Deși au înregistrat un *trend* ascendent în intervalul 2002-2005, exporturile de produse alimentare s-au situat cu mult sub nivel importurilor; conform datelor INS, în anul 2002, exportul de produse alimentare a totalizat 170 de milioane de euro, iar în anul 2005 s-a ridicat la peste 285 de milioane de euro. Principalele produse românești competitive pe piața externă din cadrul industriei alimentare sunt: făinurile din alte cereale, uleiuri și grăsimi animale, ciocolata, pește refrigerat și congelat și cereale preparate.

Exportul României de carne, băuturi și tutun, în perioada 2001-2004

- milioane euro -

	2001	2002	2003	2004
Carne și preparate din carne	23	19	24	32
Băuturi și tutun	38	46	37	31
Băuturi	27	31	28	28
Tutun	11	15	9	3

Sursa: Institutul Național de Statistică, 2005.

Importul României de carne, băuturi și tutun, în perioada 2001-2004

milioane euro -

	2001	2002	2003	2004
Carne și preparate din carne	186	196	163	270
Băuturi și tutun	185	176	199	260
Băuturi	23	27	34	47
Tutun	162	149	165	213

Sursa: Institutul Național de Statistică, 2005.

În sectorul alimentar, importurile de carne au înregistrat cele mai ridicate valori. Din exportator, România a devenit importator major, exporturile fiind nesemnificative. Cei care au de câștigat în urma colapsului zootehniei românești sunt importatorii și procesatorii de carne. În timp ce Polonia, Ungaria și alte țări din UE își manifestă grija pentru protejarea și stimularea creșterii animalelor, în România s-au produs scăderi mari ale efectivelor, în mod special la porc. Mai mult de jumătate din carnea de porc provine de la porcii crescuți în Polonia, Ungaria, Germania sau Canada. Crescătorii de păsări au reușit să depășească perioada cea mai dificilă, dar cei care au investit masiv pentru reabilitarea fermelor și complexelor agricole acuză un mediu economic ostil, care le amenință existența. Un prim obiectiv ar fi refacerea efectivelor cel puțin la nivelul anilor 1990. La nivel național, aceasta înseamnă dublarea șeptelului. Efectivele de animale au marcat scăderi drastice în intervalul 1990-2000, după cum urmează: bovine (-47%), porcine (-60%) și păsări (-44%). După anul 2000, efectivele de animale au fost relativ constante, marcând anual fluctuații minore, de 3-5%. În timp ce, bovinele și păsările au înregistrat creșteri ale efectivelor în anii 2004 și 2005, efectivele de porci au marcat scăderi.

Ca urmare a decimării efectivelor animale, producția de carne a României a scăzut din anul 1990 până în anul 2000 cu 40%, la un nivel de 1447 de mii de tone. Între anii 1990-2000, cel mai drastic s-au diminuat producțiile de carne de bovine și porcine, cu 48%, respectiv 44%.

Conform datelor furnizate de Ministerul Agriculturii, pe parcursul intervalului 2000-2006, producția de carne de bovine a atins cel mai ridicat nivel în anul 2004 (391 de mii de tone), în anii 2005 și 2006, înregistrându-se scăderi de 3%, respectiv 19%, față de anul 2004. Producția de carne de porcine a înregistrat scăderi în anii 2001 și 2002 și ușoare creșteri (+4%) în următorii 2 ani. În anul 2005 s-a înregistrat cea mai scăzută valoare a producției din perioada analizată, iar în anul 2006 producția de carne de porc a crescut cu 3%, față de anul anterior. Raportat la anul 2000, în anul 2006, producția de carne de pasăre a cunoscut o creștere de 18%. În anul 2004, datorită gripei aviare, producția de carne de pasăre a scăzut cu 7%, marcând în anul 2005 o revigorare de 5%, la 401 mii de tone. În anul 2006, din cauza gripei aviare, producția de carne de pasăre s-a redus cu 10%, la 361 de mii de tone.

Principala problemă a industriei alimentare românești este dotarea cu utilaje, în cel mai bun caz asigurată prin importul unor linii tehnologice *second hand* din statele UE. Inspekțiile medicilor veterinari în unitățile de procesare a produselor animale au arătat că micile abatoare sau centre de preluare-prelucrare a laptelui nu pot respecta standardele UE, iar întreprinzătorii nu au resurse financiare pentru re tehnologizare. Există însă speranțe că se va reuși obținerea de fonduri externe pentru înființarea sau modernizarea măcar a unui centru de procesare a cărnii și laptelui pentru fiecare regiune a țării, dacă nu chiar în fiecare județ.

Specialiștii sunt de părere că jumătate din carnea consumată de români este de porc. Românii consumă anual în medie mai puțin de 20 kg de carne de porc pe locuitor, valoare care este una din cele mai scăzute, comparativ cu celelalte state europene, în UE media depășind 45 kg/locuitor. Populația urbană este aprovizionată în special cu carne din import. Aportul fermelor și complexelor autohtone la aprovizionarea pieței se rezumă la circa 18%.

În România, unitățile care dețin peste 82% din efectivele de porci, aflate în fermele de tip industrial, sunt:

- Comtim Timișoara; acest combinat a fost preluat în anul 2004 de cel mai mare producător de carne de porc din lume, gigantul american Smithfield Foods, care își propune să dezvolte acest combinat și să-l facă cei mai puternici combinat din Europa (capacitatea acestui combinat era în 2005 de 180 de mii de capete);
- Romsuintest Periş este singura unitate zootehnică cu o bază de cercetare integrată în producție (având o capacitate de 100 de mii de capete);
- complexul de la Brăila este unitatea cu cele mai mari șanse de relansare (85 de mii de capete);
- complexul de la Roman, care aparține grupului Cosarom, este unul din cele mai performante din punct de vedere tehnic și economic la ora actuală.

Combinatele zootehnice nou construite în ultimii 15 ani sunt atât de puține încât statisticile oficiale îl nominalizează doar pe cel de la Alba Iulia, care alături de holdingul Agricola Internațional Bacău și alte 10 complexe avicole, aflate sub managementul unor echipe autohtone sau străine, sunt singurele capabile să intre în competiția europeană.

Unitățile care îndeplinesc cerințele de calitate ale UE începând din anul 2004 sunt:

- abatoare: SC Agricola Internațional SA-Bacău, SC Rorei SRL Pipera, SC Delrim SRL Târnăveni, SC Cicolex SA Alexandria, SC Danimex Agroprodex SRL Arad;
- carne proaspătă din pasăre: SC Agricola International Bacău, SC Facos SA Suceava, SC Avicola Buzău SA, SC Crevedia SA, SC Avicola SA Brașov, SC Avicola SA Călărași;
- produse din carne: SC Agricola International Bacău, SC Principal Construct SRL Salonta, SC Facos SA Suceava, SC Cicalex SA Alexandria, SC L&O România SRL Tunari Ilfov, SC Targo-abator Freidorf Timișoara.

Toate unitățile zootehnice construite cu fondurile Sapard dispun de dotare tehnică și tehnologică care le permite realizarea unor produse, care să se ridice la nivelul standardelor europene de siguranță alimentară, dar acestea nu sunt în măsură să suplinească deficitul de producție, care să permită atingerea plafoanelor de producție obținute de negociatorii români la Bruxelles. La carnea

de vită, aproape că nici nu putem conta pe piață, având în vedere că 90% din producția internă provine din gospodării individuale, care se situează în afara normelor de siguranță alimentară. Singurele sectoare cu șanse de relansare sunt avicultura și mai nou creșterea porcilor. Speranța stă în grupul Smithfield Foods, care și-a propus modernizarea combinatului de la Timiș-Comtim și dezvoltarea unei rețele de complexe în vestul țării, orientate în special spre export.

**Comerțul exterior al României cu principalele tipuri de carne,
în perioada 2003-2005**

- tone -

	2003		2004		2005	
	Import	Export	Import	Export	Import	Export
Carne de bovine (proaspătă/congelată)	138	81	356	234	436	217
Carne de bovine (congelată)	3.310	304	3.735	318	24.191	474
Carne de porcine (refrigerată, congelată)	101.747	418	136.900	300	192.490	386
Carne de pasăre	90.526	2.656	129.176	3801	160.077	2493

Sursa: Anuarul de comerț exterior al României, 2001-2005.

Importurile românești de carne au cunoscut în ultimii ani adevărate recorduri, în special în sectorul cărnii de porc și de pasăre. Din păcate, importurile au fost reprezentate de produse și subproduse ieftine, de calitate slabă. Practic, carnea de porc românească nu mai contează pe piața agroalimentară, dacă facem abstracție de autoconsumul din mediul rural. Principalii furnizori ai pieței românești pentru carnea de porc în anul 2006 au fost: Canada, SUA, Germania, Franța și Polonia. În ceea ce privește importul de carne de pui, mai mult de 60% din acesta provine din Statele Unite. Din totalul importurilor de carne de bovine, 60% îl reprezintă carnea din Brazilia, iar principalii furnizori din UE sunt Germania și Austria.

O problemă delicată pentru valorificarea produselor românești, inclusiv pe piață internă, o reprezintă focarele de infecție provocate mai ales de pesta porcină, care se extinde în aproape toate zonele. În anul 2005 au fost identificate 154 de focare de pestă porcină și există șanse ca numărul acestora să crească, în condițiile în care vaccinarea este interzisă în gospodăriile populației, adică acolo unde sunt localizate peste 80% din efective. S-au luat măsuri pentru susținerea producției de carne de porc, cele mai importante fiind: ameliorarea efectivelor de porcine pentru îmbunătățirea calității carcasei de porc, stimularea organizării de exploatații competitive și eficiente în zona rurală, sporirea veniturilor proprii ale crescătorilor de porcine, trecerea de la producția destinată autoconsumului la producția comercială. Conform strategiei adoptate de România pentru eradicarea peștei porcine, începând de la data de 1 ianuarie

2006, pe întreg teritoriul țării este interzisă vaccinarea contra acestei boli, condiție impusă de Comunitatea Europeană pentru țara noastră și alte state membre pentru a putea participa pe piața unică europeană la comerțul cu animale, carne și preparate din carne de porc.

Exporturile românești de produse alimentare în UE sunt dominate de ani de zile de materii prime sau produse cu un grad mai scăzut de prelucrare, ceea ce indică faptul că industria alimentară românească nu poate fi competitivă la export și pentru că are numeroase probleme pe piața internă. Exporturile de produse alimentare, băuturi și tutun au rămas la niveluri infime, rareori depășind 50 de milioane de euro anual. În industria preparatelor de carne, de exemplu, sunt foarte puțini producători agreeți să exporte în țările UE, iar aceștia fac exporturi de mici dimensiuni.

În urma negocierilor cu UE s-a stabilit o perioadă de trei ani, până la 31.12.2009 pentru modernizarea și re tehnologizarea unităților de sacrificare și alinierea la cerințele europene a unităților de procesare a cărnii de bovine și de porc (104 unități) și aceeași perioadă pentru modernizarea și re tehnologizarea unităților de procesare a cărnii de pasăre (6 unități). Perioada de tranziție până în 2009 a fost cerută pentru a putea oferi crescătorilor și procesatorilor timp pentru a se racorda la cerințele UE. Începând din anul 2007, fermierii care obțin cota (plafonul de producție) și procesatorii vor beneficia de sprijin substanțial prin pilonul de dezvoltare rurală, având trei ani la dispoziție ca să folosească veniturile suplimentare pentru a se conforma cerințelor comunitare.

Potrivit aprecierilor unor analiști de piață de la IEA, în următorii patru ani se întrevăd:

- cele mai bune perspective la carnea de pasăre: o creștere cu 1/3 a producției și o dublare a exportului, în condițiile menținerii relativ constante a importului și consumului intern;
- o evoluție relativ favorabilă a sectorului cărnii de vită manifestată prin creșterea producției cu 1/4 și a exportului de aproape două ori;
- o evoluție nesatisfăcătoare a sectorului cărnii de porc în condițiile stagnării producției autohtone și a importului, pe fondul unei scăderi ușoare a consumului intern.

Având în vedere situația actuală a zootehniei românești și exigențele consumatorilor, care nu vor accepta să plătească decât produse agroalimentare rezonabile ca preț, sănătoase și cu valoare nutrițională ridicată, România va continua să importe carne. După 2009, se speră ca, odată cu îndeplinirea cerințelor sanitare și de calitate ale UE, să redevenim exportatori pe piața comunitară.

Capitolul 2

TENDINȚE ÎN INDUSTRIA DE NEFEROASE DIN EUROPA

2.1. Aspecte generale

Industria de metale neferoase din Europa are o importanță deosebită în cadrul economiei, asigurând produsul fundamental – metalul – pentru multe sectoare industriale ale țărilor Uniunii Europene (industria de automobile, aeronave și nave spațiale, industria chimică, industria electrotehnică, electronică, etc.) și în sectorul construcțiilor. Din aceste motive, dezvoltarea industriei analizate reprezintă un mare interes pentru companiile industriale din Uniunea Europeană. Recentă întrunire a Comisiei Europene de la Bruxelles a analizat schimbările structurale și tendințele majore din acest sector de activitate vizând să adopte o politică ce va fi aplicată în sectorul metalelor neferoase pentru a se adapta la noul context al globalizării.

Gunter Verheugen, vicepreședintele comisiei, responsabil pentru politica industrială, a afirmat că industria pentru producerea metalelor joacă un rol important pentru industriile prelucrătoare. Este necesară în aceste condiții, îmbunătățirea asigurării cu materii prime și energie, în contextul competiției internaționale, aceștia fiind principalii factori de competitivitate pentru industria producătoare de metale, costurile lor situându-se la 50-90% din costul de producție al metalelor rafinate.

Modificările structurale privind producția de metale pe plan mondial sunt evidente: cu excepția cuprului, pentru care cel mai mare producător din lume este Chile și a nichelului – la care cel mai mare producător și consumator este Rusia, China ocupă primul loc în topul marilor producători de metale din lume, fiind în același timp un mare concurent al Uniunii Europene pe piața mondială. Privind consumul de metale, Uniunea Europeană a fost cel mai mare consumator de plumb, aluminiu, cupru și nichel în 2004, în timp ce China a fost cel mai mare consumator de zinc în aceeași perioadă.

Uniunea Europeană este deficitară privind depozitele de minereuri de metale neferoase și prețioase comparativ cu alte zone ale globului, cu mult mai bogate în resurse minerale. Consumul crescând de metale neferoase necesare în industrie face ca țările cu economie dezvoltată să importe mari cantități de minereuri pe care le prelucreează în marile rafinării în vederea obținerii metalelor neferoase. Pe de altă parte, măsurile restrictive referitoare la protecția mediului ce impun costuri foarte mari pentru instalații de exploatare, au făcut ca țările din Uniunea Europeană să renunțe – unele în totalitate (Germania) -, la extracția zăcămintelor de minereuri neferoase. Asigurarea cu materii prime este o importantă preocupare pentru producătorii de metale neferoase, deoarece în

mare parte depozitele de minereuri neferoase sunt localizate în afara Uniunii Europene, în special în Australia, America de Sud și Africa.

Tabelul nr. 1

Gradul de dependență în asigurarea materiei prime necesare din import pentru unitățile producătoare de metale neferoase din UE, în 2003

Materia primă necesară	Minereu/ metal	Procentul de dependență %
Aluminiu, alumină	Bauxită	80%
Cupru	Minereu de cupru	74%
Zinc	Minereu de zinc	80%
Nichel	Otel inoxidabil	86%
Plumb	Minereu de plumb	76%
Aliaje	Vanadiu	100%
Aliaje	Molibden	100%

Sursa: DG Enterprise and Industry. Calculat după European Minerals Statistics 1999-2003.

Deși țările din Uniunea Europeană produc doar 5% din producția de minereuri neferoase, ele dețin 25% din producția metalurgică mondială și circa 30% din totalul consumului mondial de metale neferoase. Dacă cererea de plumb și zinc se acoperă din producția internă, consumul de aluminiu și cupru depășește cererea. Producția de metale neferoase a țărilor membre ale UE deține circa 16-20% din producția mondială de aluminiu, 12% din cea de cupru, 27% la plumb și 26-27% din cea de zinc. Cea mai mare parte, adică 83-84% este realizată în șase țări: Franța, Germania, Italia, Marea Britanie, Belgia, Olanda.

Tabelul nr. 2

Producția de metale neferoase a Uniunii Europene, în perioada 2001-2006

- mii tone -

Metalul	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Aluminiu	3885	3928	4068	4295	4352	4178
Plumb	1893	1762	1573	1557	1679	1590
Zinc	2627	2647	2491	2480	2381	2315
Cupru	4250	4800	5100	5320	5425	5590

Sursa: ISCG, ILZSG.

Competitivitatea sectorului de producere a metalelor și cel de prelucrare a acestora este strâns legat de politica energetică și de prețuri, având în vedere că este un sector cu o activitate energo-intensivă în toate activitățile, de la extracția minereurilor până la obținerea metalului și transformarea acestuia în

produse finite. Sectorul de neferoase cuprinde cele trei faze tehnologice: extracția minereurilor, prepararea concentratelor, prelucrarea metalelor.

Tabelul nr. 3

**Principalii producători de metale neferoase și produse din metale
din UE-25, la nivelul anului 2002**

Locul	Contribuția la valoarea adăugată în UE-25 membri %	Valoarea adăugată industrială în totalul UE-25=100 %	Forța de muncă în total UE-25, %
1	Germania (27,2)	Luxemburg (243,9)	Germania (21,8)
2	Italia (16,9)	Italia (153,5)	Italia (17,2)
3	Franța (13,4)	Cehia (120,0)	Franța (12,2)

Sursa: Eurostat, Structural Business Statistics (Industry, Trade and Services), 2006.

Tabelul nr. 4

**Indicatori realizați în sectorul de prelucrare a metalelor neferoase
EU-25 membri**

Metale de bază și produse metalice	Valoarea adăugată milioane euro	Pondere în valoarea adăugată, %	Nr.de angajați (mii)	Pondere în forța de muncă din UE-25, %
Metale de bază și prețioase	15096	0,9	223	0,6

Sursa Eurostat, Structural Business Statistics (Industry, Trade and Services), 2006.

Producția de metale neferoase (metale de bază și prețioase) cât și cea de produse prelucrate din metalele respective a înregistrat creșteri în perioada 1993-2000, cu o modestă scădere în 1996, singurul moment când creșterea a fost întreruptă. Scăderea producției de metale în intervalul 2001-2003 a dus la cumulara unor pierderi de 8,6% la nivelul sectorului. O nouă creștere, de 3,6% s-a manifestat în 2004 pentru producția de metale neferoase și prețioase, în timp ce pentru sectorul de prelucrare creșterea a fost de 9,8%. Creșterea prețurilor de producție pentru produsele intermediare obținute în acest sector s-a manifestat mai departe în produsele finale, respectiv metalele, ale căror prețuri au crescut semnificativ începând cu 2004 și au ajuns să atingă valori record în cursul anului 2006.

Realizările din acest sector, la nivelul anului 2003, în Uniunea Europeană au fost de 227 de miliarde de euro, cu 1,06 milioane de angajați în 14855 de unități de producție. În același timp, industria metalurgică a reprezentat 3,9% din cifra de afaceri, 0,7% din numărul de întreprinderi și 3,2% din numărul total de angajați din unitățile de prelucrare a metalelor.

Tabelul nr. 5

**Indicatorii principali realizați de industria producătoare de metale
din UE-15 în 2003**

Indicator	Side- rurgie	Metale nefe- roase	Fier și oțel turnat	Metale nefe- roase turnate	Total
Cifra de afaceri – miliarde euro	138	60	14	15	227
Număr de unități	6294	2575	2170	3816	14855
Cifra de afaceri pe unitate – milioane euro	21,9	23,3	6,5	3,9	15,3
Număr de angajați	597148	204421	144062	116378	10620089
Număr mediu de angajați (valoare medie pe unitate)	95	79	66	30	72

Sursa: Eurostat, 2007.

În cadrul Uniunii Europene, Germania a fost cel mai mare producător de metale și produse metalice, contribuind cu 27,2% (adică 46 de miliarde de euro), valoarea adăugată la nivelul anului 2002), urmată de Italia (16,9%), Franța (13,4%) și de Marea Britanie (11,8%).

Sectorul de obținere și de prelucrare a metalelor reprezintă mai mult de 26,7% din valoarea adăugată în Luxemburg (comparat cu media de 10,9% în UE-25) și se ridică la 12% în Cehia, Spania, Italia, Austria, Slovenia, Slovacia și Suedia, în timp ce în țările baltice și Malta, mai puțin specializate în acest domeniu, acest sector reprezintă mai puțin de 6% în totalul pentru valoarea adăugată din sectorul industrial. Pentru acest sector, valoarea adăugată la nivelul anului 2002 reprezintă 192,7 miliarde de euro, adică 10,9% din întreaga valoare adăugată realizată la nivelul sectorului industrial. Privind volumul forței de muncă, sectorul de neferoase utilizează 4,8 milioane de persoane, ceea ce înseamnă 13,3% din totalul personalului angajat în sectorul industrial din Uniunea Europeană la nivelul anului 2002. Cea mai mare parte din valoarea adăugată este realizată de Germania, circa 4,6 miliarde de euro în timp ce Marea Britanie, Franța, Italia și Spania au raportat valori cuprinse între 1,0 și 1,4 miliarde de euro pentru aceeași perioadă.

Industria de neferoase din Uniunea Europeană, prezintă caracteristicile tipice acestui tip de activitate privind componența personalului, cu proporție cuprinsă între 80-90% din forța de muncă totală ocupată de bărbați, în majoritatea statelor componente ale UE. Dintre aceștia, 23,2% au vârsta de 50 și peste 50 ani, iar 66,1% sunt persoane cu vârste cuprinse între 25-49 ani.

Productivitatea muncii în sectorul de neferoase din Uniunea Europeană a fost de 40300 de euro/persoană în anul 2002, cu 8800 de euro sub media

obținută pentru sectorul industrial în majoritatea statelor UE. Costurile totale (de producție) în acest sector se ridică la 30900 de euro/persoană.

2.2. Factori de influență ai pieței metalelor neferoase

În prezent, piața metalelor neferoase este puternic influențată de constrângerile mediului extern și anume:

- o creștere permanentă a consumului și a producției de metale de bază, pe plan mondial;
- modificările prețurilor de achiziție a concentratelor, determinate de fluctuațiile de la Bursa de Metale de la Londra;
- schimbarea permanentă a raportului cerere-ofertă pe piața internațională.

Schimbările majore – care se manifestă la nivel internațional în domeniul extracției și prelucrării metalelor neferoase și pe a căror bază se conturează tendințe ale evoluției acestui sector – sunt elementele care influențează cererea și oferta de minereuri și metale:

- reducerea ofertei de minereuri de zinc și cupru din China care a contribuit la scăderea ofertei la nivel mondial, cu influență directă asupra creșterii prețurilor metalelor la Bursa de Metale de la Londra (London Metal Exchange/LME). Oferta de minereuri de neferoase și de metale din partea Chinei – cei mai mari producători ai lumii – s-a redus prin creșterea consumului intern și a aplicării măsurilor guvernamentale ce urmăresc reducerea exporturilor prin aplicarea de taxe;
- creșterea importanței cererii pentru deșeurile de plumb și plumb secundar datorită ofertei restrânse de concentrate de plumb;
- scăderea nivelului cheltuielilor de prelucrare (*treatment charges-TCs*) de la 16,8% la 12% din prețul de bază al metalului cotate la LME. Pentru anul 2007, nivelul TCs se raportează la 1400 de dolari/tonă, considerat ca preț de bază;
- nerealizarea noilor proiecte în industria zincului și plumbului, motivată de nivelul prețurilor metalelor care nu asigurau profit companiilor;
- ofertă restrânsă de minereuri pe plan mondial generată de închiderile unor mine de mari capacități în anii anteriori datorită nivelului ridicat al cheltuielilor de producție;
- intrarea pe piața europeană a furnizorilor de zinc din Coreea de Nord (KZIG-Grup);
- închiderea unor importante capacități de producție a zincului (de peste 500000 de tone/an) din Franța (Noyelle Godault), Polonia (Szopience), Marea Britanie (Avanmouth), China și America, au avut drept scop creșterea considerabilă a prețului metalului în cursul anului 2006 (în decembrie 2006 s-au depășit cele mai înalte niveluri atinse vreodată: de

peste 4400 de dolari/tonă) pentru zinc, iar plumbul a înregistrat creșteri considerabile, așa încât în iunie 2007 a atins pragul de 2800 de dolari/tonă, nivel ulterior depășit în octombrie, de 3995 de dolari/tonă;

- apariția de noi producători de zinc metal în Vietnam, care folosesc ca materie primă minereurile provenite de la exploatarea Thai-Nguyen;
- apariția unei noi capacități de prelucrare a aluminiului din India, cu capacitatea de 1 milion de tone/an, ce aparține grupului francez Pechiney;
- reducerea semnificativă a vânzărilor de cupru din Chile și Australia (printre cei mai mari producători de cupru din lume), în scopul obținerii unei stabilități a pieței mondiale a acestui metal;
- dublarea prețului cărbunelui cocsificabil (de la 57 de dolari/tonă la 115 dolari/tonă) a fost provocată de înrăutățirea condițiilor meteorologice din Canada și din cauza accidentelor de muncă apărute în China; aceste țări sunt cei mai importanți furnizori pe plan mondial, motive care au dus la creșterea cheltuielilor de producție.

Piața internațională a minereurilor și metalelor neferoase este influențată de cererea și oferta existentă pe piață. Oferta oscilează în funcție de: capacitatea de extracție și de prelucrare a minereurilor neferoase, capacitățile de rafinare a acestora în scopul obținerii metalului și în final de evoluția cotațiilor metalului la Bursa de Metale de la Londra.

Toate aceste elemente sunt determinate de anumite condiții impuse de costurile de producție, existența conflictelor de muncă, condițiile meteorologice, realizarea de noi proiecte miniere. Cererea, la rândul ei este puternic influențată de permanenta creștere la nivel mondial a consumului de metale neferoase, fiind dominată de creșterea din Asia, unde principalii consumatori sunt China și India.

2.3. Tendințe viitoare ale evoluției pieței internaționale a metalelor neferoase

Sectorul de producere a metalelor neferoase din Uniunea Europeană se va afla în viitor sub permanenta influență a modificărilor structurale și a tendințelor ce se vor manifesta pe plan mondial. Schimbările majore ce vor avea loc pe piața internațională a metalelor neferoase vor fi generate de ritmul de dezvoltare al țărilor în curs de dezvoltare din Asia (în principal China și India), unde cererea internă pentru aceste metale este în creștere, în condițiile în care oferta la nivel mondial se menține în limite restrânse. La acestea se adaugă și următoarele aspecte:

- creșterea consumului de metale neferoase obținute prin recuperarea deșeurilor, motivat de costul redus al metalului obținut pe această cale, de 107-121 dolari/tonă pentru deșeuri din plăci de baterii auto și de 64-79 de dolari/tonă pentru bateriile întregi uzate, în comparație cu producția bazată pe prelucrarea minereurilor;

- după epuizarea zăcămintelor bogate, necesarul de materii prime pentru obținerea metalelor cerute de industrie s-a asigurat prin exploatarea zăcămintelor al căror conținut în elemente utile este în scădere, iar condițiile de exploatare sunt din ce în ce mai grele. În același timp, pentru a obține aceeași cantitate de metal este necesar să se extragă o cantitate mai mare de minereu metalifer, aspect ce generează creșteri ale cheltuielilor de producție;
- Vastele depozite descoperite în podișul Tibet (China) de minereuri de plumb, zinc și fier vor acoperi în mare parte cererea sporită de metale (de circa 3-4% pe an) la nivel mondial și mai ales în China, care se dezvoltă economic, în condițiile migrării populației din mediul rural către cel urban;
- creșterea producției miniere la nivel mondial va acoperi cererea mondială numai în proporție de 30% cu metal obținut prin prelucrarea minereurilor, de aceea o contribuție tot mai mare va avea producția secundară și recuperarea metalelor neferoase care vor completa oferta de metal;
- oferta va fi influențată pozitiv de reînceperea activității la unele unități miniere închise temporal (Porto Vesme-Italia) și realizarea unor noi proiecte, stimulate în mare parte de evoluția favorabilă a prețurilor metalelor la Bursa de Metale de la Londra (London Metal Exchange-LME) în 2006 și 2007. Creșteri semnificative ale producției se vor înregistra în China, Australia, Iran, Coreea și Kazahstan;
- consumul mondial pentru toate metalele neferoase va crește. Pentru zinc se prevede o creștere anuală de 2,9% până în 2018. Noi capacități vor intra în funcțiune pentru a produce plumb și zinc (Kazahstan, China);
- reviziunile privind prețul zincului la 3200 de dolari/tonă în 2008 vor susține financiar activitatea minieră și de prelucrare a concentratelor acestui metal și va încuraja realizarea de noi proiecte. Odată cu aceasta va spori și oferta de plumb, știut fiind faptul că cele două metale se găsesc împreună în minereuri;
- consumul mondial de plumb va crește într-un ritm mediu anual de 4,1% în 2007 datorită creșterii considerabile a cererii în sectorul de producere a bateriilor pentru automobile în Asia (China și India). Prin dezvoltarea industriei constructoare de mașini (automobile), în China consumul de plumb va crește în 2007 cu 12,4% față de anul anterior. Astfel, în anul 2007 consumul de baterii din țările în curs de dezvoltare va reprezenta 20% din consumul global de plumb;
- deficitul de pe piața aluminiului va continua să se manifeste și în viitor, ceea ce va genera menținerea prețului aluminiului la niveluri înalte și chiar în creștere;
- cererea pentru zinc și plumb s-a menținut la cote înalte în anul 2007. Piața plumbului înregistrează un deficit de circa 50000 tone, anul 2007 fiind astfel al cincilea an consecutiv de deficit. În aceste condiții, stocurile au

scăzut la cele mai joase niveluri atinse vreodată. Producția nu a egalat cererea, chiar în condițiile redeschiderii unor capacități închise sau extinderii capacităților existente;

- industria extractivă cât și cea de prelucrare a minereurilor metalice (feroase și neferoase) sunt mari consumatoare de energie și în același timp foarte poluante. Măsurile severe impuse pentru protecția mediului au restrâns mineritul în zonele cu o mare densitate a populației. De asemenea, reducerea conținutului de substanță utilă în componența minereurilor extrase necesită instalații sofisticate și investiții foarte mari. De aceea, descoperirea altor zăcămintă mai bogate a făcut ca producția minieră din Europa să însemne mai puțină exploatare și mai multe servicii conexe.

Europa va deveni cea mai mare zonă de prelucrare și de consum a minereurilor de metale neferoase importate. În prezent, aici măsurile severe impuse pentru protecția mediului au restrâns acest domeniu de activitate. Zăcămintă mult mai bogate și mai ieftin de exploatat există în prezent în afara Europei, echipamentele pentru exploatarea acestora sunt mai puțin sofisticate, iar măsurile impuse pentru respectarea normelor de protecție a mediului înconjurător sunt mai puțin severe, în aceste țări cu o densitate mai mică a populației și unde reglementările guvernelor sunt mai permissive. Problemele cele mai importante pentru sectorul metalurgic al țărilor din Uniunea Europeană vor fi în continuare asigurarea cu materii prime în proporție tot mai mare din producția internă și în aceeași măsură, aplicarea măsurilor legislative din programul pieței unice pentru prețul energiei, măsurilor de protecție a muncii și nivelul taxelor aplicate;

- zona euro-asiatică ce a aparținut fostei Uniuni Sovietice (Kazahstan), care deține însemnate rezerve de minereuri metalifere, va deveni cel mai mare producător și în același timp cel mai mare exportator de minereuri de metale neferoase către țările Europei;
- țările dezvoltate din Europa vor renunța la extracția minereurilor de metale neferoase și își vor asigura necesarul de materie primă din import, pe care o vor prelucra pentru obținerea metalelor neferoase necesare industriei. Evoluția extracției de minereuri neferoase va fi determinată de consumul la nivel mondial, care urmează o evoluție ascendentă. Prin trecerea la exploatarea de zăcămintă mai sărace în conținut metalic și în condiții mai dificile, companiile din țările puternic industrializate din lume (Statele Unite ale Americii, Canada, țările vest-europene) alături de marile companii miniere din Africa de Sud, China, India, țări care, chiar dacă nu au o economie puternic dezvoltată, sunt deținătoare de mari rezerve metalifere, își unesc eforturile în operațiunile de exploatare minieră în scopul reducerii riscurilor și a investițiilor necesare. Începând cu 1995 se remarcă un fenomen accentuat de fuzionare la nivel internațional al marilor companii din sectorul minier. Companiile americane se regăsesc

în aproape toate comasările, fuziunile, achizițiile sau preluările de firme din industria mineritului, cu participație directă sau ca furnizor de echipamente și tehnologie. Rapoartele pentru anul 2005 privind cheltuielile pentru explorare arată că acestea s-au situat la 4,8 miliarde de dolari, în creștere cu 26% față de 3,8 miliarde de dolari în 2004. Cele mai mari 304 companii din lume, deși reprezintă numai 21% din cele 1431 de companii, au investit în activitatea de explorare 79% din necesarul cheltuielilor. Circa 82% din această sumă vizează sectorul metalelor de bază. Aceste companii sunt distribuite astfel; 51% Canada, 22% Asia Pacific, 13% țări din spațiul ex-sovietic, 6% SUA, 4% Africa și Orientul Mijlociu, 4% America Latină;

- exploatarea de minereuri neferoase din fostele țări comuniste din Europa Centrală și de Est (Polonia, România) vor fi privatizate în scopul creșterii eficienței exploatarei și prelucrării minereurilor extrase;
- exploatarea zăcămintelor de metale neferoase se va face în condiții de eficiență maximă, prin aplicarea de tehnologii performante și echipamente de cel mai înalt nivel tehnic.

2.4. Situația sectorului de neferoase din România

Industria de neferoase din România parcurge un proces de modificare a capacităților de producție, materiilor prime, numărului de angajați, balanței comerciale și volumului investițiilor. Acest proces este generat de schimbarea permanentă a raportului cerere-ofertă, evenimentele politice și economice petrecute la nivel mondial și de fluctuațiile permanente ale cotațiilor metalelor la Bursa de Metale de la Londra (London Metal Exchange-LME). Actuala conjunctură a pieței nu este favorabilă unităților de exploatare și prelucrare a metalelor neferoase din România datorită, în principal, scăderii considerabile a ofertei de materii prime – concentratele miniere – ca urmare a diminuării rezervelor naturale interne pentru aceste resurse și, de asemenea, datorită diminuării conținutului de elemente utile în masa de minereu.

Acestea au fost motivele de bază care au determinat o scădere permanentă a producției în sectorul de extracție și preparare a minereurilor de metale neferoase după 1989. Astfel, s-a ajuns ca producția de concentrate de cupru din 2006 să reprezinte circa 26% din producția anului 1989, cea de concentrate de zinc de 16%, iar cea de concentrate de plumb de 17% raportată la același an.

Ponderea sectorului extracției minereurilor neferoase în producția industrială a României era doar de 0,28% în 1999 și urmează în continuare o scădere. Sectorul minier de exploatare a minereurilor neferoase cuprinde:

2 companii naționale:

Compania Națională Minvest SA Deva;
Compania Națională Remin SA Baia Mare;

4 societăți comerciale:

SC Moldomin SA Moldova Nouă;
SC Cuprumin SA Abrud;
SC Minbucovina SA Vatra Dornei;
SC Băița SA Stei.

Tabelul nr. 6

**Evoluția producției de minereuri neferoase,
în perioada 1989-2006**

- tone -

Anul	Minvest	Minbucovina	Remin	Băița	Cuprumin	Moldomin
2001	3887535	-	2092726	-	1650000	1347998
2002	2805738	82700	1771183	78450	2055000	1323074
2003	2102151	200729	1416049	69640	1960000	1504502
2004	1882022	120000	1072381	92600	2114000	1516400
2005	1698623	92600	800756	72200	2230000	1333200
2006	513271	112800	427201	55100	2100000	10999047
2006/ 2005	-87	-	-80	-	+27	-18,5

Sursa: Ministerul Economiei și Comerțului, 2007.

În același timp cu scăderea semnificativă a producției de concentrate neferoase, s-a înregistrat o reducere considerabilă a personalului angajat în acest tip de activitate.

Tabelul nr. 7

**Evoluția numărului de angajați în sectorul
de minereuri neferoase**

Exploatarea	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2006/ 2001 %
Minvest	10516	8110	6523	5518	3812	3199	-70
Minibucovina	-	1439	1371	1206	1029	522	-66
Remin	11069	9735	7910	6172	4798	3058	-73
Băița	-	487	498	489	368	291	-
Cuprumin	1474	1470	1286	1139	1009	824	-45
Moldomin	2060	1980	1801	1399	1080	845	-59

Sursa: Ministerul Economiei și Comerțului, 2007.

Cele mai mari reduceri au avut loc fa cele două companii naționale Minvest Deva și Remin Baia Mare și la SC Minbucovina Vatra Dornei, în special prin renunțarea la unele exploatări în subteran. Odată cu reducerea personalului, productivitatea muncii a înregistrat o creștere, explicată de asemenea prin închiderea unor exploatări care s-au dovedit a fi nerentabile.

Tabelul nr. 8

**Productivitatea muncii la exploatările de minereuri neferoase
din România**

- tone/om/an -

Exploatarea	2001	2002	2003	2004	2005	2006
<i>Extracție</i>						
Minvest	1511	1486	1778	487	636	524
Minbucovina	-	83	218	150	152	457
Remin	244	253	218	203	195	167
Băita	-	229	203	300	306	270
Cuprumin	1119	1380	1524	5118	6043	7241
Moldomin	1157	1111	1477	3478	3622	3489
<i>Preparare</i>						
Minvest	23	17	19	108	139	187
Minbucovina	-	15	45	3855	4403	4081
Remin	31	31	42	53	47	50
Băita	-	77	67	407	268	64
Cuprumin	37	41	42	45	53	62
Moldomin	10	11	12	48	51	47

Sursa: Ministerul Economiei și Comerțului, 2007.

Analizând nivelul consumurilor energetice în cazul celor șase exploatări miniere, se desprinde concluzia că acestea au valori în creștere datorate dotării tehnologice depășite fizic și moral și mai ales a condițiilor de exploatare dificile.

Eficiența scăzută în exploatările miniere se datorează:

- resursele miniere de care dispune România sunt de calitate inferioară și nu permit aplicarea decât a unor metode de exploatare de slabă productivitate și cu costuri mari;
- dotarea tehnică este uzată fizic și moral;
- tehnologiile de preparare condiționate de structura minereurilor, duc la obținerea unor concentrate de calitate inferioară;
- distanțele mari de transport subteran, activitatea dispersată pe zone, panouri, duc la creșterea costurilor de exploatare a minereurilor.

Alături de eficiența economică scăzută, fluctuațiile permanent crescătoare ale prețurilor de achiziție, politicile fiscale, blocajul financiar, costurile de producție ridicate și restricțiile prevăzute de standardele europene promovând protecția mediului sunt alți factori care afectează activitatea sectorului.

În această situație, pentru a asigura totuși în economia națională bunurile necesare, unitățile de exploatare cât și cele de prelucrare fac eforturi financiare și investiționale substanțiale pentru a menține unele capacități în funcțiune, la parametri de eficiență.

Restructurarea industrială și privatizarea marilor societăți comerciale care a decurs lent, cât și nivelul scăzut al investițiilor străine, politicile interne

restrictive și liberalizarea din planul relațiilor externe au contribuit la crearea unor dezechilibre de mari proporții.

Strategiile aferente metalurgiei neferoase au fost aplicate de Ministerul Economiei și Comerțului, în timp ce privatizarea unităților de prelucrare a metalelor a aparținut Fondului Proprietății de Stat.

Atât extracția cât și prelucrarea minereurilor neferoase au o importanță majoră pentru industria românească, deoarece asigură necesarul de metale neferoase pentru alte industrii (electrotehnică, constructoare de mașini, construcții, mecanică fină etc.). Pentru anumite domenii industriale, în care nu se pot asigura metalele neferoase necesare la standardele cerute, unitățile producătoare din România importă aceste materii prime. Imposibilitatea producerii metalelor la nivelul de calitate cerut se datorează atât eficienței scăzute a exploatării și prelucrării minereurilor și concentratelor cât și tehnologiilor aplicate.

Integrarea în Uniunea Europeană impune unităților românești producătoare de minereuri și de metale neferoase competitivitate prin aplicarea strategiilor care să le permită să concureze cu firmele străine, cu management capabil să aloce resursele și să asigure desfășurarea activității acestora în condiții de eficiență pentru a face față provocărilor și mecanismelor dure ale piețelor internaționale.

2.5. Privatizarea unităților producătoare de minereuri și metale neferoase din România

Extracția și prelucrarea minereurilor în vederea obținerii metalelor necesare altor industrii este un domeniu ce necesită cunoștințe tehnice, matematice, chimice, îmbinate cu cele economice pentru îmbunătățirea tehnologiilor aplicate în scopul reducerii consumului de materii prime și a costurilor de fabricație.

Condițiile economiei de piață care au adus cu sine scăderea capacităților de exploatare, o restrângere a pieței de furnizare a materiilor prime necesare în acest domeniu, restructurările masive din sectorul minier în cursul anilor 1997, scăderea rezervelor exploatabile și reducerea conținutului în elemente utile în minereurile rămase în exploatare, la care se mai adaugă costurile pentru utilități și fluctuațiile permanente ale prețurilor metalelor de la Bursă au dus la necesitatea privatizării unor unități de prelucrare a metalelor.

Procesul de privatizare început în 1990 a continuat pe fondul constrângerilor de ordin legislativ, economic, politic, social, astfel că în 2002 peste 85% din capitalul social al acestor societăți a fost privatizat. Strategia de restructurare întocmită de Ministerul Economiei și Comerțului, a stabilit încheierea acestui proces în anul 2007. Privatizarea, care impune aplicarea de noi programe investiționale și o infuzie de capital străin, reprezintă o modalitate de creștere a eficienței în exploatarea și prelucrarea minereurilor și metalelor neferoase.

Privatizarea unităților de prelucrare a aparținut Fondului Proprietății de Stat și în aceste condiții a fost privatizată Alro Slatina (Grupul Marco Internațional), Sometra Copșa Mică (firma Mytilineos), combinatul de la Zlatna a intrat în lichidare, iar Phoenix Baia Mare funcționează cu instalații depășite.

Sectorul metalurgiei neferoase din România produce aluminiu primar, cupru, plumb, zinc și produse prelucrate asigurând circa 90% din necesarul de metale și aliaje neferoase și cuprinde: Alro Slatina; Alprom Slatina; Alum Tulcea; Phoenix Baia Mare; Ampelum Zlatna; Sometra Copșa Mică; Neferai București; Laromet București; Romplumb Baia Mare.

Alro Slatina, prin utilizarea tehnologiei Pechiney (Franța) produce aluminiu electrolitic, iar prin tehnologiile Wagstaff, Pechiney și Propertzi produce produse turnate. Producția de aluminiu primar fabricat în România reprezintă 1% din producția mondială.

Grupul Marco Internațional, care controlează Alro Slatina a preluat producătorul de alumina Alum Tulcea (capacitate 700000 de tone/an) și Alprom Slatina (capacitate 50000 de tone/an), producătorul de profile din aluminiu.

Compania, care a realizat în 2005 o producție de 250000 de tone urmărește realizarea în următorii 5 ani a 420000 de tone/an aluminiu primar, încurajată fiind de creșterea prețurilor metalului la bursă care în primul trimestru al anului trecut a dublat cifra de afaceri a combinatului de la Slatina.

Beneficiind de utilități, respectiv energie electrică și gaze naturale asigurate integral din țară la un preț încă scăzut, ceea ce reprezintă un mare avantaj, combinatul vinde pe piața externă circa 30-40% din producția de aluminiu. Evoluția ascendentă a prețurilor metalelor la bursă a făcut ca balanța comercială a întregului sector de prelucrare a metalelor neferoase să fie excedentară, situându-se între 300-500 de milioane de dolari/an, în ciuda faptului că o mare parte din materiile prime sunt importate.

Astfel, bauxita necesară producerii aluminiului este procurată integral din import, iar pentru minereurile de cupru, plumb și zinc, doar 10-15% din necesar este asigurat din țară, restul provenind din import.

Grupul Cuprom controlează Cuprom Baia Mare care produce cupru electrolitic și Elcond Zalău (producător de sârmă de cupru), cu o capacitate de 40000 de tone/an și respectiv 70000 de tone/an. În anul 2005 cele două combinate au lucrat la 50% din capacitate, iar Sometra Copșa Mică, controlată de Mytilineos, care are o capacitate, de producție de 60000 de tone/an zinc, a produs 49447 de tone de zinc în 2005 și o capacitate de 40000 de tone/an plumb, a produs 24551 de tone de plumb.

Dacă Alro Slatina, aflată într-o poziție privilegiată încă înainte de privatizare, obține profituri notabile, celelalte unități de prelucrare a minereurilor de zinc, cupru, plumb nu au reușit să profite nici măcar de prețul mare al produselor lor, în condițiile creșterii prețurilor metalelor la bursă, mai ales că legislația comunitară nu permite existența politicilor sectoriale. Ajutoarele de stat sunt strict monitorizate de Consiliul Concurenței și limitate la suma de 100000

de euro/unitate, cea mai mare parte din aceasta fiind destinată investițiilor de mediu.

Pentru unitățile extractive din sectorul de neferoase, a căror eficiență economică este scăzută – în condițiile integrării în Uniunea Europeană când toate subvențiile sunt retrase – o posibilitate de a rezista închiderii este privatizarea, cel mai târziu până la sfârșitul anului 2007. Costurile de extracție sunt foarte ridicate și chiar creșterea spectaculoasă a prețurilor la metalele neferoase din 2006 și 2007 nu au adus revirimentul așteptat în industria extractivă din România.

Privatizarea din sectorul de prelucrare a fost contracarată de lipsa reformei în sectorul de extracție, acesta din urmă fiind amenințat cu dispariția începând cu 2007, când nu se mai acordă subvenții de stat.

Bibliografie selectivă

STUDIU 1. Tendințe în industria europeană a produselor alimentare, băuturilor și tutunului

- USDA, Livestock and poultry, World Market and Trade, aprilie 2007;
- USDA, World Market and Trade, Tobacco, iunie 2005, aprilie 2007;
- European Commission, European Business Panorama U.E., 2005;
- FAOSTAT, 2005;
- Baza de date a Ministerului Agriculturii din România, 2006;
- Comisia Europeană, Raport "Perspectiva piețelor agricole în perioada 2004-2011", iunie 2006;
- Institutul Național de Statistică, Anuarul statistic al României 2005.

STUDIU 2. Tendințe în industria de neferoase din Europa

- European Commission, European business – Fact and figures) Panorama UE – cap. 9 Metals and Metals products, 2005;
 - Ministerul Economiei și Comerțului, Strategia industriei miniere din România, în perioada 2004-2010;
 - Florela Stoian, Tendințe pe piața mondială a metalelor neferoase (semestrial plumb și zinc), 2006, 2007;
 - Florela Stoian, Eficiența exploatării și prelucrării minereurilor neferoase, referat doctorat, 2004;
 - Cristian Sima, Evoluția industriei extractive a minereurilor neferoase și adaptarea acestora la necesitățile economiei românești, în: Revista de economie industrială, nr. 2/2005.
- Adrese internet:
- GFMS Metals Consulting – www.gfms-metalsconsulting.com
 - US Geological Survey – www.usgs.gov
 - International Lead and Zinc Study Group – www.ilzsg.org
 - World Bank – www.worldbank.org



INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE

PROBLEME ECONOMICE

NR. 282-283-284/2007



CENTRUL DE INFORMARE
ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREȘTI

ACADEMIA ROMANĂ
INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE
INSTITUTUL DE ECONOMIE MONDIALĂ

**ACCESUL ÎNTREPRINDERILOR MICI ȘI
MIJLOCII DIN NOILE STATE MEMBRE ALE
UE LA ECONOMIA BAZATĂ PE
CUNOAȘTERE**

Coordonator: dr. Ecaterina STĂNCULESCU

Centrul de Informare și Documentare Economică
București, 2007

CUPRINS

LISTĂ DE ABREVIERI	509
1. ROLUL ÎNTREPRINDERILOR MICI ȘI MIJLOCII ÎN ECONOMIA UNIUNII EUROPENE, ÎN GENERAL, ȘI A NOILOR STATE MEMBRE, ÎN PARTICULAR	511
1.1. Importanța sectorului întreprinderilor mici și mijlocii pentru economie	511
1.2. IMM-urile în economia Uniunii Europene	512
1.3. Rolul IMM-urilor din noile state membre ale Uniunii Europene în sectoarele tehnologice de vârf	515
2. UTILIZAREA TEHNOLOGIILOR INFORMAȚIONALE ȘI DE COMUNICAȚII (TIC) DE CĂTRE IMM-URILE EUROPENE, CONDIȚIE ESENȚIALĂ PENTRU ACCESUL ACESTORA LA ECONOMIA BAZATĂ PE CUNOAȘTERE.....	524
2.1. Utilizarea rețelelor și protocoalelor TIC	524
2.2. Utilizarea outsourcing-ului și cheltuielile IMM-urilor în domeniul TIC.....	526
2.3. Utilizarea standardelor TIC.....	527
2.4. Măsuri de securitate TIC	529
2.5. Utilizarea sistemelor TIC pentru integrarea proceselor din activitatea IMM-urilor	529
2.6. Colaborarea și cooperarea online în cadrul sistemului de valori al IMM-urilor.....	530
2.7. Utilizarea comenzilor online.....	532
3. ECONOMIA BAZATĂ PE CUNOAȘTERE ȘI POLITICA COMUNITARĂ PRIVIND INTEGRAREA IMM-URILOR ÎN ACEASTĂ ECONOMIE	536
3.1. Economia bazată pe cunoaștere: concept și abordare comunitare	536
3.2. Implicarea sectorului IMM-urilor din Uniunea Europeană în cercetarea-dezvoltarea și inovarea tehnologică	537
3.3. Scăderea ponderii Uniunii Europene în lumea multipolară a științei și tehnologiei din punctul de vedere al IMM-urilor	541
3.4. Politici destinate susținerii integrării IMM-urilor din Uniunea Europeană în economia bazată pe cunoaștere	549

3.4.1. <i>Politica comunitară a întreprinderii, în general, și a IMM-urilor, în particular</i>	549
3.4.2. <i>Politica comunitară de cercetare-dezvoltare-inovare și IMM-urile</i>	553
3.4.3. <i>UEAPME – vocea IMM-urilor în Uniunea Europeană</i>	556
4. PARTICIPAREA IMM-URILOR LA PROGRAMELE DE CERCETARE-DEZVOLTARE ALE UNIUNII EUROPENE ȘI LA CLUSTERELE TEHNOLOGICE	561
4.1. Programul-Cadru 6 și participarea IMM-urilor la proiectele acestuia	561
4.2. Participarea IMM-urilor din UE la Programul-Cadru 7 și la Programul-Cadru pentru Competitivitate și Inovare	566
4.3. Clusterelor tehnologice – spații de dezvoltare a capacităților de cercetare-dezvoltare ale IMM-urilor din noile state membre ale Uniunii Europene	569
Concluzii	575
Bibliografie selectivă	578

LISTĂ DE ABREVIERI

NSM – noile state membre
VA – valoare adăugată
HT – high-tech (tehnologie înaltă)
NACE – Statistical Classification of Economic Activities in the European Community
TIC – tehnologii informaționale și de comunicații
CDI – cercetare-dezvoltare-inovare
UNCTAD – Conferința Națiunilor Unite pentru Comerț și Dezvoltare
EIP – Programul pentru Antreprenoriat și Inovare
ETI – High Performance Data Integration
SEC – Spațiul European al Cercetării
ERC – Consiliul European al Cercetării
ERA – Spațiul European al Cercetării (lb. engleză)
PC – Program-Cadru ISD – investiții străine directe

1. ROLUL ÎNTREPRINDERILOR MICI ȘI MIJLOCII ÎN ECONOMIA UNIUNII EUROPENE, ÎN GENERAL, ȘI A NOILOR STATE MEMBRE, ÎN PARTICULAR

1.1. Importanța sectorului întreprinderilor mici și mijlocii pentru economie

Sectorul întreprinderilor mici și mijlocii (IMM) este cunoscut în general ca având o deschidere deosebită spre oportunități de înnoire a industriilor clasice, de creare de noi piețe și de obținere a unei creșteri economice rapide, prin crearea de noi locuri de muncă și a unui mediu sănătos în întreaga economie.

O IMM este o întreprindere cu mai puțin de 250 de salariați, o cifră de afaceri anuală de până la 50 de milioane de euro și un bilanț având un sold mai mic de 43 de milioane de euro. În realitate, în statistici se ia în considerație numai primul criteriu, acela al numărului de angajați. În Uniunea Europeană IMM-urile sunt împărțite în: microîntreprinderi (1-9 persoane); întreprinderi mici (10-49 de persoane) și întreprinderi mijlocii (50-249 de persoane).

IMM-urile au un potențial deosebit de adaptare la condițiile pieței interne și internaționale, tocmai prin mărimea lor, care le conferă un grad mare de flexibilitate. Această flexibilitate este deosebit de utilă în perioadele de recesiune, dar și de expansiune economică.

De asemenea, adaptarea din mers la progresul tehnico-științific, în cazul întreprinderilor mai vechi, și cantonarea chiar în centrul acestui progres, în cazul celor noi, constituie o calitate deloc de neglijat a IMM-urilor, atunci când vorbim despre importanța lor pentru o economie.

Tehnologia este și va continua să fie și în viitorul previzibil un factor de progres și de schimbare în toate planurile vieții economice și sociale. Globalizarea aduce după sine instantaneizarea și contactul “punct cu punct” mondial care vor fi desăvârșite de apariția noilor sisteme mobile care combină internetul, informația, comunicația și imaginea.

Pe de altă parte, un alt fenomen legat de globalizare și de progresul tehnico-științific va fi creșterea interdependenței dintre diferitele domenii de cercetare (biogenetică și TIC, biotehnologii și materiale), mai ales prin combinarea științelor vieții cu ingineria. Acest amalgam de discipline și de materii ar putea da naștere unor noi grupări economice a căror natură nu este încă foarte clară (alianțe, fuziuni, rețele etc.).

Parte a procesului respectiv este, în mod inerent și sectorul IMM-urilor din orice economie, fie ea națională sau regională.

Tocmai la acest subiect al integrării IMM-urilor în progresul general al științei și tehnologiei, iar conform politicii Uniunii Europene, în economia bazată pe cunoaștere, dorim să ne referim în studiul de față.

1.2. IMM-urile în economia Uniunii Europene

Pentru economia UE, sectorul IMM-urilor este unul de o importanță capitală. În UE-27, peste 99% din întreprinderi au sub 250 de angajați, deci fac parte din sectorul IMM-urilor, iar ponderea totală a angajaților din sector este de peste 2/3 din personalul angajat pe întreaga economie comunitară.

Pentru noile state membre (NSM) UE, deci și pentru România, sectorul este la fel de important, dar ceva mai restrâns numeric și cu un număr relativ mai mare de întreprinderi în categoria mijlocie, având în vedere că o mare parte dintre acestea provin din restructurarea întreprinderilor de stat care erau din categoria celor mijlocii și mari. Ponderea este însă comparabilă – 99%.

Ultimul raport al Comisiei Europene din seria *European Business – Facts and Figures 2006*, publicat în 2007, face o analiză a rolului întreprinderilor mici și mijlocii (IMM) în economia UE-25.

Importanța IMM-urilor în economia UE-25 rezultă din prezentarea următoarelor date pe anul 2003 (ultimul an disponibil):

- În UE-25, în sectoarele economiei nefinanciare (NACE, secțiunile C la I și K) erau aproximativ 18 milioane de întreprinderi. Dintre acestea, 91,4% erau microîntreprinderi, 7,3% întreprinderi mici, 1,1% întreprinderi de talie medie și numai 0,2% întreprinderi mari. Ca urmare, în 2003, o întreprindere din UE-25, avea în medie, 6,5 angajați;
- există o delimitare clară între structura de mărime a întreprinderilor din sectorul industrial (NACE secțiunile C și E) și celelalte sectoare (vezi graficul nr.1), iar proporția microîntreprinderilor scade la 79,2% din totalul întreprinderilor în sectorul industriei prelucrătoare (NACE, secțiunea D), la 72,3% în sectorul energiei electrice, a gazului și aprovizionării cu apă (NACE secțiunea E) și la 68,1% în sectorul minier și al exploataților din cariere (NACE secțiunea C);
- densitatea întreprinderilor pe locuitor dă o indicație asupra diferitelor structuri economice pe întreg cuprinsul UE. O proporție relativ mare a numărului IMM-urilor la 1000 de locuitori se întâlnește în sectoarele economice nefinanciare, în țările mici: Malta, Luxemburg și Cipru. Pe de altă parte, cele mai mari patru state (în termeni de populație și PIB – Franța, Germania, Marea Britanie și Italia) se găsesc la sfârșitul listei statelor membre UE, având cele mai mici ponderi ale IMM-urilor la 1000 de locuitori;
- structura taliei întreprinderilor din economie variază nu numai între țări, dar și pe activități (vezi graficul nr. 2). În cadrul unei clasificări pe baza valorii adăugate (VA) a întreprinderilor din UE-25, IMM-urile dețin peste 80% din VA creată în sectorul construcțiilor, în cel al agențiilor imobiliare, închirierilor și în cercetare-dezvoltare (CD).
- în multe activități industriale, o majoritate a VA a fost creată de întreprinderile mari, având o pondere de până la 86,2% pentru producția de

echipamente de transport. Comunicațiile și mass-media reprezentau singurul sector de servicii unde întreprinderile mari contribuiau cu peste 50% din VA a sectorului;

- în ceea ce privește ocuparea forței de muncă, IMM-urile reprezintă o pondere mai mare decât în ceea ce privește VA, pentru toate ramurile industriale. Pe ansamblu, în 2003, IMM-urile ofereau locuri de muncă pentru 57,1% din forța de muncă din UE-25, în sectorul industrial, ceea ce era cu 14,8 puncte procentuale mai puțin decât ponderea pe care o dețineau aceste întreprinderi în VA din industrie.

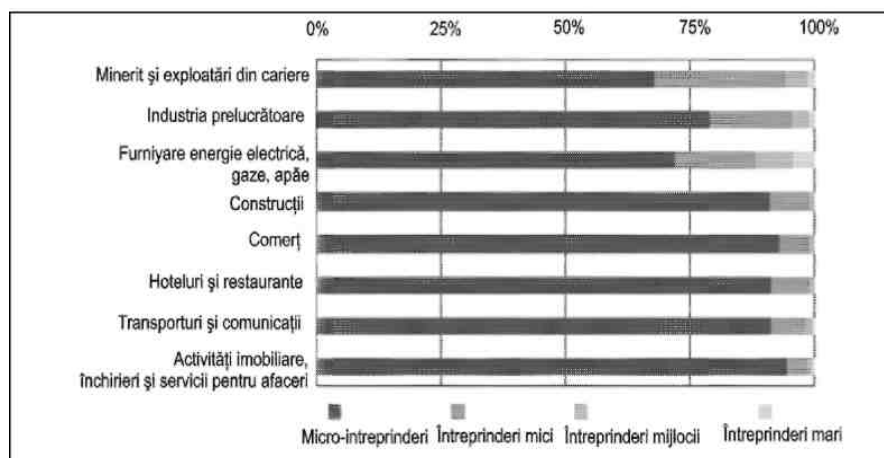
Existau două categorii de servicii (serviciile de afaceri, agențiile imobiliare, unitățile cu activitate de închiriere și cercetarea-dezvoltarea) unde ponderea relativă a IMM-urilor în totalul forței de muncă angajate era sub nivelul ponderii corespunzătoare în VA;

- diferențele în ponderea relativă a personalului și VA pe clase de mărime a întreprinderilor indică diferențe în productivitatea aparentă a muncii. Productivitatea aparentă a muncii este o măsură a VA medii sau a bogăției create de către fiecare membru din personalul unei întreprinderi.

Această teorie tinde să acorde întreprinderilor mari – în cadrul activităților industriale, unde productivitatea muncii acestora este de 2,5 ori mai mare decât cea din întreprinderile mici – o cotă care merge până la de trei ori mai mare în industria alimentară, a băuturilor și tutunului, industria lemnului și hârtiei și industria chimică, a cauciucului și materialelor plastice.

Graficul nr.1

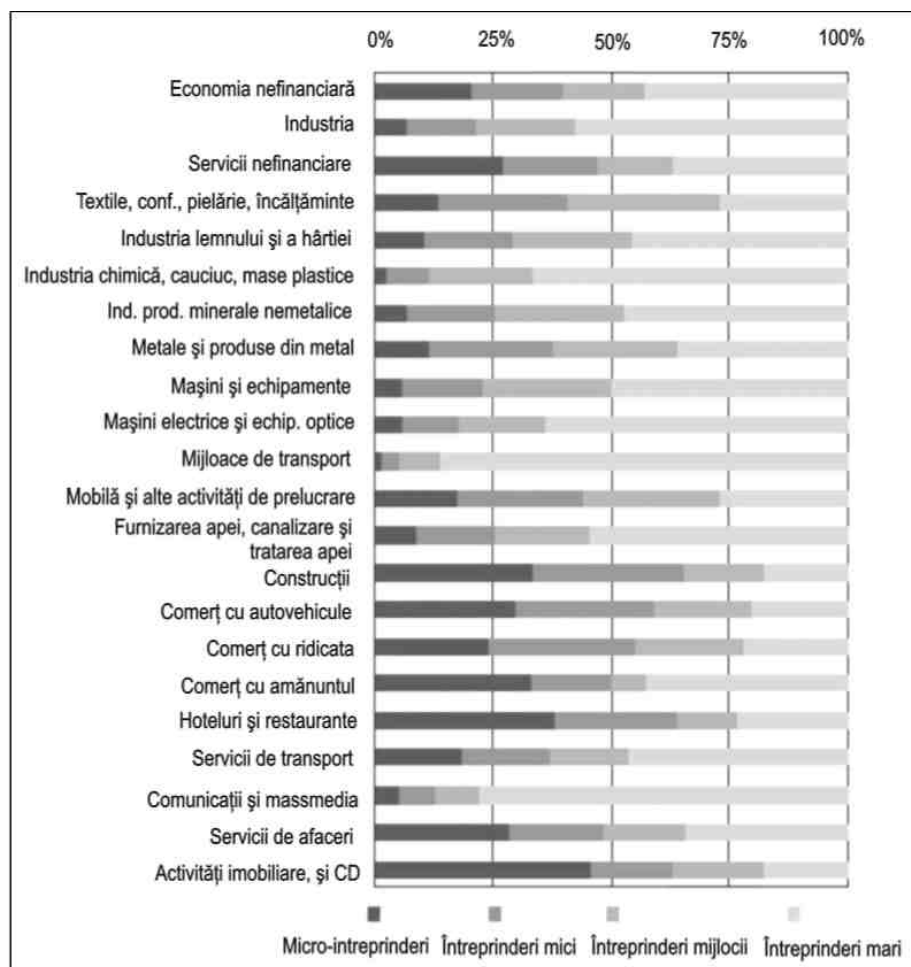
Ponderea întreprinderilor pe clase de mărime, în principalele sectoare economice, în UE-25, în anul 2003 (% din numărul total al întreprinderilor)



Sursa: European Business – Facts and Figures 2006

Graficul nr.2

Ponderea întreprinderilor (pe clase de mărime) în valoarea adăugată din principalele sectoare economice, în UE-25, în anul 2003
(% din totalul VA sectoriale)



Sursa: European Business – Facts and Figures 2006.

Singurele sectoare industriale în care IMM-urile raportează o productivitate a muncii ușor mai mare decât întreprinderile mari sunt cel al mobilei și mineritului ne-energetic și exploatarea resurselor prin cariere.

Tiparul observat la activitățile industriale nu este la fel de evident în cazul serviciilor nefinanciare, în care întreprinderile medii sunt puțin mai rentabile

decât cele mari, în timp ce întreprinderile mici și microîntreprinderile au o productivitate descrescătoare.

Pentru multe activități, teoria economică sugerează că economia de scară face ca întreprinderile mari și medii să genereze mai multă VA pe o persoană angajată decât întreprinderile mici și microîntreprinderile.

Diferențele între ratele de productivitate dintre diferitele clase de mărime ale întreprinderilor erau, în general, mai mici în sectorul de servicii nefinanciare, în particular în acele activități în care economiile de scară nu joacă un rol important, în care barierele la intrare sunt reduse și unde o strânsă apropiere de piață are o importanță considerabilă.

De exemplu, nivelurile de productivitate pentru întreprinderile micro-, mici și mari erau aproape identice în activitățile imobiliare, de închirieri și cercetare-dezvoltare, în care întreprinderile de talie medie erau de 1,3 ori mai productive. Întreprinderile mici din sectorul serviciilor de afaceri erau cele mai rentabile, peste nivelul întreprinderilor de talie medie. Pe de altă parte, în sectoarele comunicații și mass-media, nivelul productivității muncii a crescut în măsura în care a crescut mărimea medie a întreprinderilor.

De regulă, întreprinderile cu o pondere însemnată a angajaților cu normă redusă (cu mai puține ore sau zile de muncă) tind să raporteze o rată a productivității muncii relativ mai scăzută, deoarece aceasta se calculează numai în raport cu numărul de angajați (și nu cu echivalentul de timp complet lucrat). Aceasta poate explica, în oarecare măsură, nivelurile scăzute ale productivității aparente a muncii pentru activități cum ar fi comerțul cu amănuntul sau hotelurile și restaurantele.

Pe o line asemănătoare, acele țări caracterizate printr-o pondere relativ înaltă a muncii în timp parțial (Olanda, Marea Britanie și Germania) par să aibă rata de productivitate a muncii subevaluată.

Din cele arătate, rezultă că IMM-urile reprezintă un sector deosebit de important pentru economia comunitară, în majoritatea activităților economice, în principal datorită locurilor de muncă oferite și valorii adăugate create.

1.3. Rolul IMM-urilor din noile state membre ale Uniunii Europene în sectoarele tehnologice de vârf

Capacitatea de a produce bunuri și servicii cu valoare adăugată mare este o condiție esențială de ameliorare a rezultatelor economice și a competitivității internaționale. Industria prelucrătoare, care utilizează tehnologii de vârf, cum ar fi cea a echipamentelor informatice sau aerospațială, precum și serviciile fondate pe progresul științific, ca serviciile financiare sau comunicațiile, cunosc ritmurile de creștere cele mai rapide. Produsele de înaltă tehnologie, brevetele și mărcile de fabrică, precum și serviciile tehnice dețin o cotă din ce în ce mai mare în exporturile țărilor dezvoltate.

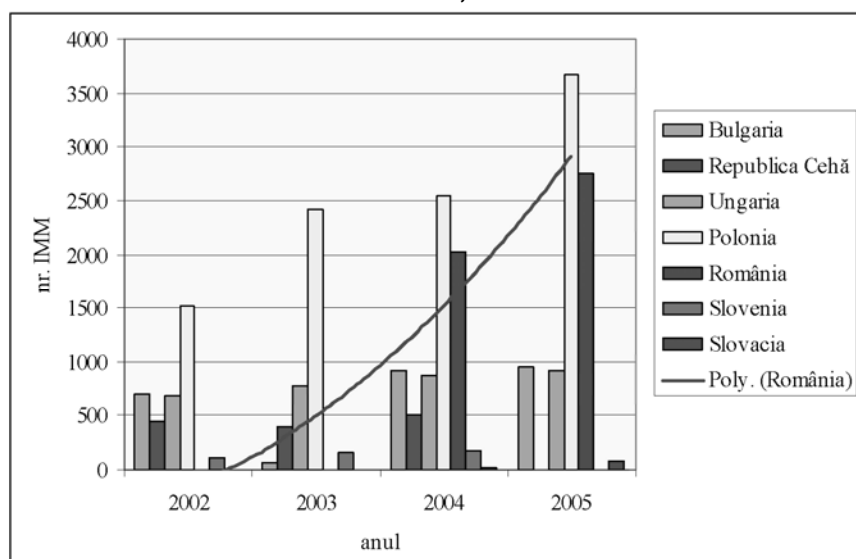
Pentru NSM ponderea acestor sectoare în economie este mult mai redusă. Acest fapt poate fi constatat și mai bine în cazul IMM-urilor, deoarece numai o mică parte dintre acestea activează în sectoarele *high-tech* (HT), așa cum se poate constata din datele expuse mai jos.

În domeniul serviciilor, numărul total al IMM-urilor a înregistrat în genere creșteri în sectoarele telecomunicațiilor, calculatoarelor și cercetării dezvoltării (vezi anexa nr.1) în țările din centrul și estul Europei care au aderat în 2004, respectiv în 2007, la Uniunea Europeană și care au intrat în analiza noastră.

În domeniul telecomunicațiilor (NACE i642), în intervalul 2002-2005 cea mai bine situată în privința numărului total de IMM-uri este Polonia (3668 de IMM-uri în 2005), urmată de România (2752 de IMM-uri în 2005) și apoi de Bulgaria (953 în 2005), conform graficului nr.3.

Graficul nr. 3

Evoluția numărului total de IMM NACE servicii – telecomunicațiile (2002-2005) – Bulgaria, Republica Cehă, Ungaria, Polonia, România, Slovenia, Slovacia



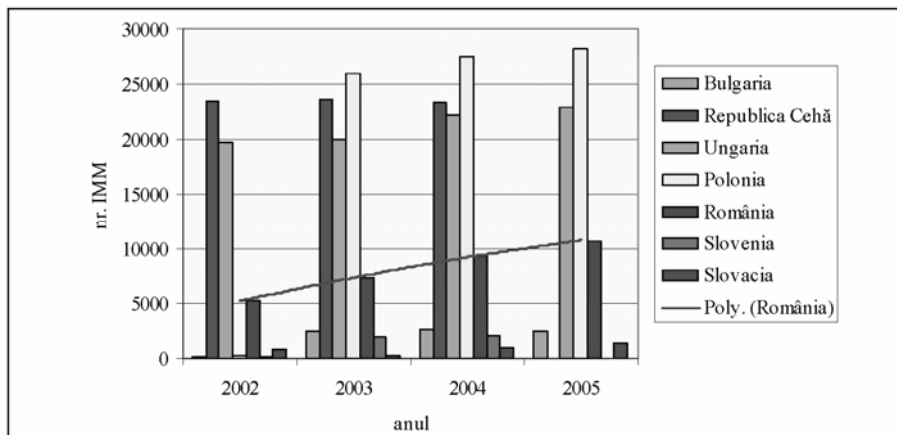
Notă: curba polinomială (Poly) reprezintă tendința României în perioada dată.

Sursa: calcule proprii pe baza datelor EUROSTAT

În domeniul calculatoarelor electronice și al activităților din domeniul calculatoarelor electronice (NACE i642), lidere (în grupul de țări selectat pentru studiu) sunt Polonia (28233 de IMM-uri în 2005), Republica Cehă (23382 de IMM-uri în 2004) și Ungaria (22956 de IMM-uri în 2005), urmate de România (10760 de IMM-uri în 2005) – vezi graficul nr. 4.

Graficul nr. 4

Evoluția numărului total de IMM
NACE servicii – computere și activități în domeniu computerelor
(2002-2005) – Bulgaria, Republica Cehă, Ungaria, Polonia, România,
Slovenia, Slovacia

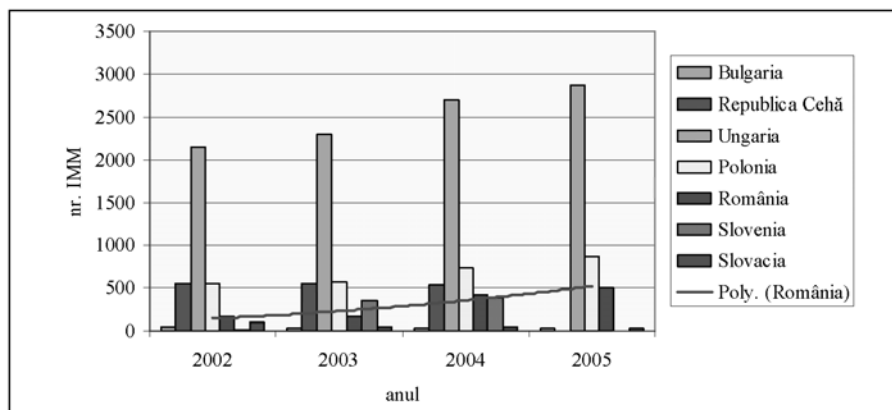


Notă: curba polinomială (Poly) reprezintă tendința României în perioada dată.

Sursa: calcule proprii pe baza datelor EUROSTAT.

Graficul nr. 5

Evoluția numărului total de IMM
NACE servicii – cercetare-dezvoltare (2002-2005) – Bulgaria,
Republica Cehă, Ungaria, Polonia, România, Slovenia, Slovacia



Notă: curba polinomială (Poly) reprezintă tendința României în perioada dată.

Sursa: calcule proprii pe baza datelor EUROSTAT.

În domeniul cercetării-dezvoltării Ungaria este cel mai bine situată – cu un număr de 2863 de IMM-uri în 2005 – față de celelalte țări analizate în studiul de față (la nivelul anului 2005 Polonia are 867 de IMM-uri iar România 500 de IMM-uri) – conform graficului nr.5.

În România (vezi tabelul nr. 1) în perioada 2002-2005, estimativ, numărul total de IMM-uri în domeniul serviciilor a fost în creștere (+158,9%). Acest lucru se observă atât în privința IMM-urilor din domeniul calculatoarelor electronice (+105,11%) cât și al celor din domeniul cercetării dezvoltării (+ 158,9%). În domeniul telecomunicațiilor se poate observa o evoluție pozitivă între anii 2004 și 2005. Și pentru perioada 2002 și 2003, pentru care nu există date înregistrate, se poate acorda ideea că a existat o evoluție pozitivă.

Tabelul nr. 1

**Evoluția numărului de IMM-uri din România din domeniul serviciilor
cu intensitate tehnologică ridicată, în perioada 2002-2005**

Anul	Număr IMM-uri în sectoare de servicii <i>high-tech</i>			
	Telecomunicații	Calculatoare și activități în domeniul calculatoarelor	Cercetare dezvoltare	Total
2002	:	5246	166	5412
2003	:	7312	167	7479
2004	2016	9276	415	11707
2005 Modificări 2005/2002 – %	2752 36,5	10760 105,11	500 201,2	14012 158,9

Notă – acolo unde nu sunt date, creșterea este calculată pentru intervalul pentru care există date.

Sursa: Eurostat.

În cadrul serviciilor din domeniul tehnologiilor înalte, numărul IMM-urilor a fost în continuă creștere în perioada 2002-2005 (cu unele excepții legate de condițiile de privatizare și de structura economică a unui stat), iar ponderea IMM-urilor în raport cu numărul total de întreprinderi a depășit 90%, chiar 99%, în majoritatea anilor și în cazul tuturor statelor prezentate în anexa nr.1.

În cadrul ramurilor industriale de vârf, numărul IMM-urilor din noile state membre UE s-a menținut relativ constant în perioada 2002-2005 (vezi anexa nr. 2, Tabelele A și B).

Ramuri industriale de vârf în care activează și un număr important de IMM-uri din NSM-UE sunt considerate de analiști:

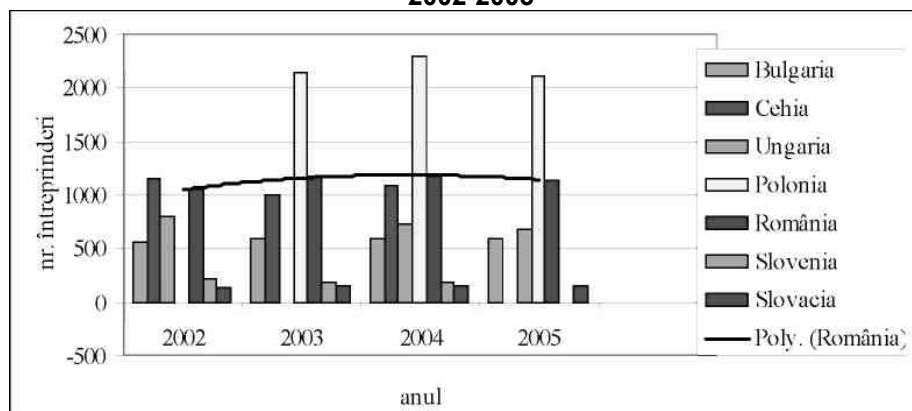
- df233 – producția de energie nucleară;
- dg24 – industria produselor chimice;
- dg244 – industria farmaceutică;

- dk291 – industria constructoare de echipamente industriale (exclusiv aeronave, autovehicule și motoare);
- dk294 – industria producătoare de mașini-unelte;
- dk295 – industria producătoare de alte mașini speciale;
- dl30 – industria producătoare de calculatoare și echipamente de birou;
- dl311- industria producătoare de motoare electrice, generatoare și transformatoare;
- dl312 – industria producătoare de aparate de distribuție și control a energiei electrice;
- dl322 – industria producătoare de transmițătoare de radio și TV precum și de aparate pentru liniile telefonice și telegrafice;
- dl323 – industria producătoare de televizoare și aparate radio, de aparate de înregistrare și redare a sunetului și imaginii;
- dl33 – industria producătoare de instrumente medicale de precizie și optice și de ceasuri;
- dm341 – industria autovehiculelor;
- dm351 – industria constructoare și de reparații de nave;
- dm353 – industria aerospațială.

La nivelul industriei produselor chimice, cel mai mare număr de IMM-uri (din cadrul grupului de NSM-UE studiate) au fost înregistrate în Polonia, în intervalul 2002-2005 (graficul nr. 6) cu 2289 de IMM-uri în 2004 și 2116 de IMM-uri în 2005. De asemenea, în România la nivelul industriei chimice au fost înregistrate 1177 de IMM-uri în 2004 și 1143 în 2005.

Graficul nr. 6

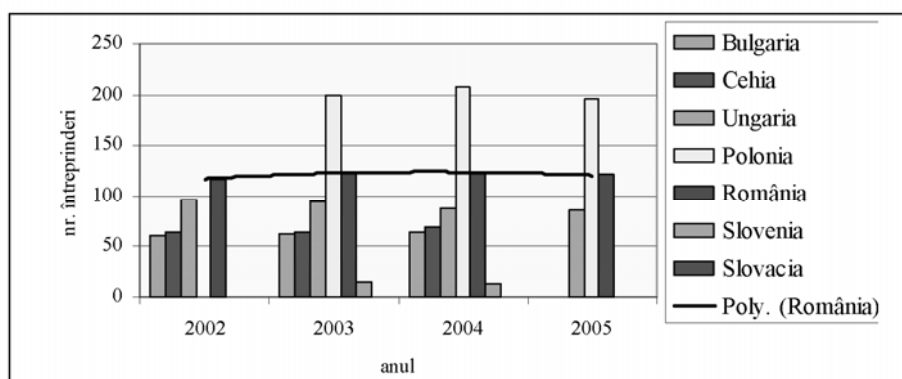
**Evoluția numărului total de IMM-uri NACE dg24, din unele NSM-UE
2002-2005**



Notă: curba polinomială (Poly) reprezintă tendința României în perioada dată.
Sursa: calcule proprii pe baza datelor EUROSTAT.

În industria farmaceutică (NACE dg244, graficul nr. 7), pe primul loc în cadrul grupului de țări studiat se află Polonia cu 196 de IMM-uri în 2005 urmată de România cu 121 de IMM în același an.

Graficul nr.7
Evoluția numărului de IMM-uri NACE dg244 2002-2005

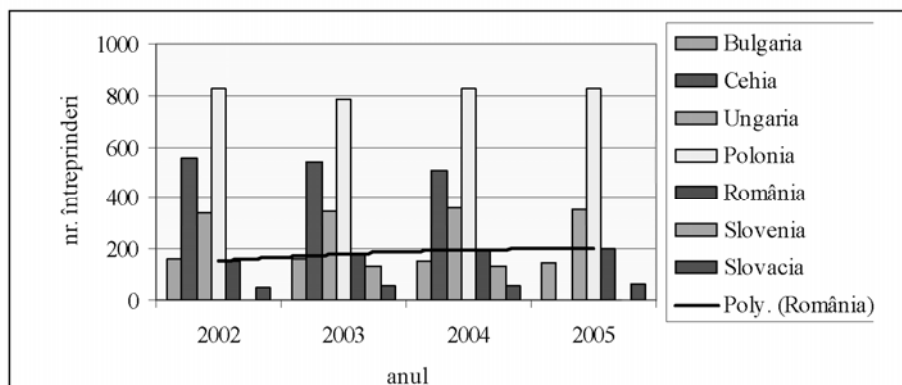


Notă: curba polinomială (Poly) reprezintă tendința României în perioada dată.

Sursa: calcule proprii pe baza datelor EUROSTAT.

În industria producătoare de echipamente industriale (NACE dk291, graficul nr. 8), pe primul loc în cadrul grupului de NSM-UE studiat se află Polonia (829 de IMM-uri în 2002, 825 în 2004), urmată de Republica Cehă (510 IMM-uri în 2004) și apoi de Ungaria (352 de IMM-uri în 2005 și 363 de IMM-uri în 2004).

Graficul nr.8 Evoluția numărului de IMM-uri NACE dk291 2002-2005



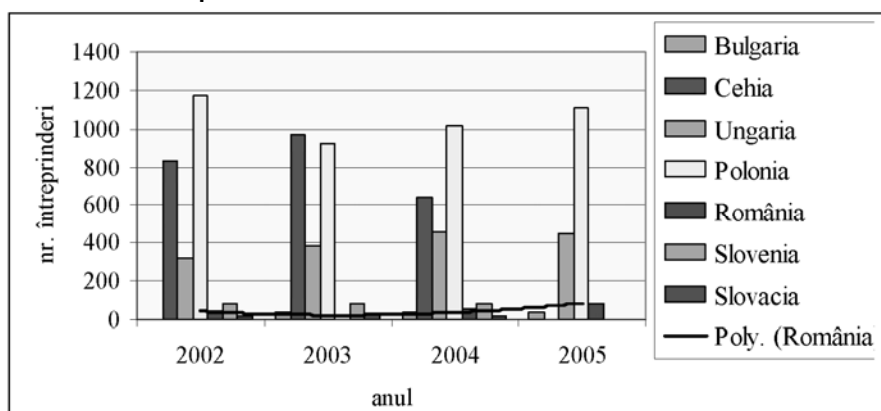
Notă: curba polinomială (Poly) reprezintă tendința României în perioada dată.

Sursa: calcule proprii pe baza datelor EUROSTAT.

În cazul producției de receptoare radio, televizoare aparate de înregistrare a sunetului și imaginilor (dl323), Polonia și Ungaria se află, de asemenea, pe primul loc în privința numărului de IMM-uri. Astfel, în anul 2005, în Polonia se înregistrau 1111 IMM-uri, în Ungaria 450, iar în România numai 79 (graficul nr. 9).

Graficul nr.9

Evoluția numărului de IMM-uri NACE dl323 2002-2005



Notă: curba polinomială (Poly) reprezintă tendința României în perioada dată.

Sursa: calcule proprii pe baza datelor EUROSTAT.

Creșterea numărului total de întreprinderi dintr-o economie se bazează pe creșterea numărului de IMM-uri. Spre exemplu, în România tendința de creștere a numărului total de întreprinderi în ramurile industriale reprezentate în graficele anterioare (dg24, dl311, dl312, respectiv industria produselor chimice, industria producătoare de motoare electrice, generatoare și industria producătoare de aparate de distribuție și control a energiei electrice și de transformatoare) are o alură asemănătoare cu tendința de creștere a numărului total de IMM-uri.

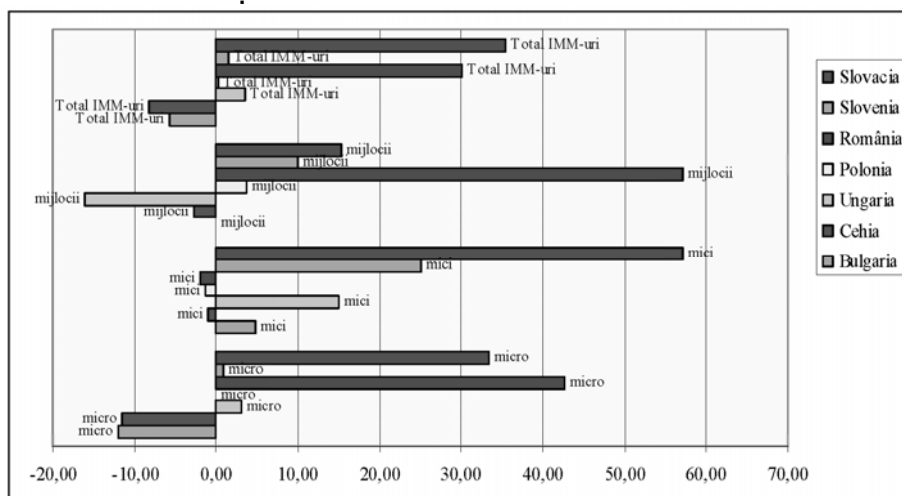
Deși, raportat la celelalte țări din carul grupului analizat în acest studiu, România nu se află pe primele locuri în privința numărului total de IMM-uri, în perioada 2002-2005 s-au înregistrat creșteri importante ale acestui număr în multe dintre ramurile industriale din domeniul tehnologiilor înalte în raport cu celelalte țări, inclusiv Polonia și Ungaria.

Astfel, în industria constructoare de echipamente industriale (exclusiv aeronave, autovehicule și motoare) – dk291 (graficul nr. 10) – s-au înregistrat creșteri de aproape 60% ale întreprinderilor mijlocii și de peste 40% ale micro-întreprinderilor.

În domeniul calculatoarelor și echipamentelor de birou – dl30 (graficul nr.11) – în România s-au înregistrat creșteri de peste 40% a numărului de întreprinderi mijlocii și creșteri de peste 20% a numărului de microîntreprinderi.

Graficul nr.10

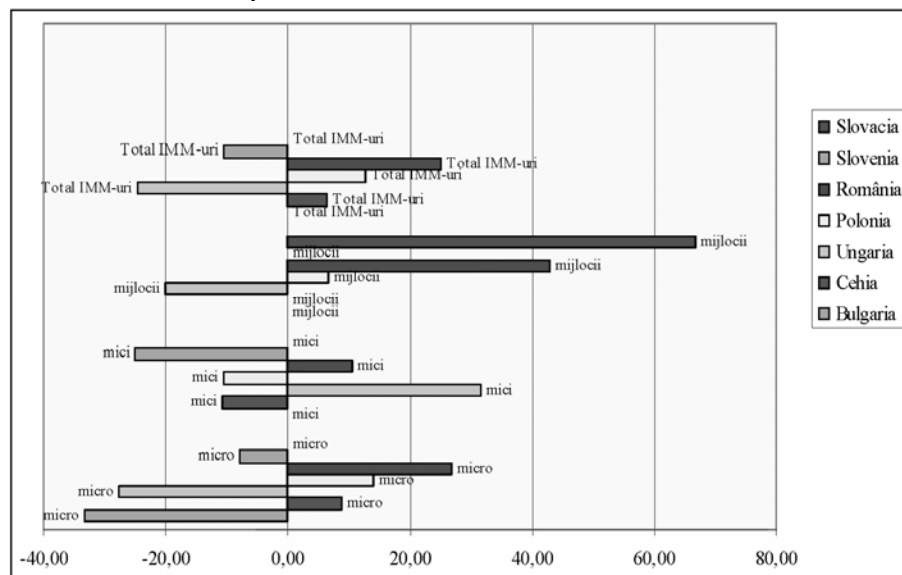
Evoluția numărului de IMM-uri dk291 2002-2005



Sursa: calcule proprii pe baza datelor EUROSTAT.

Graficul nr.11

Evoluția numărului de IMM-uri dl30 2002-2005

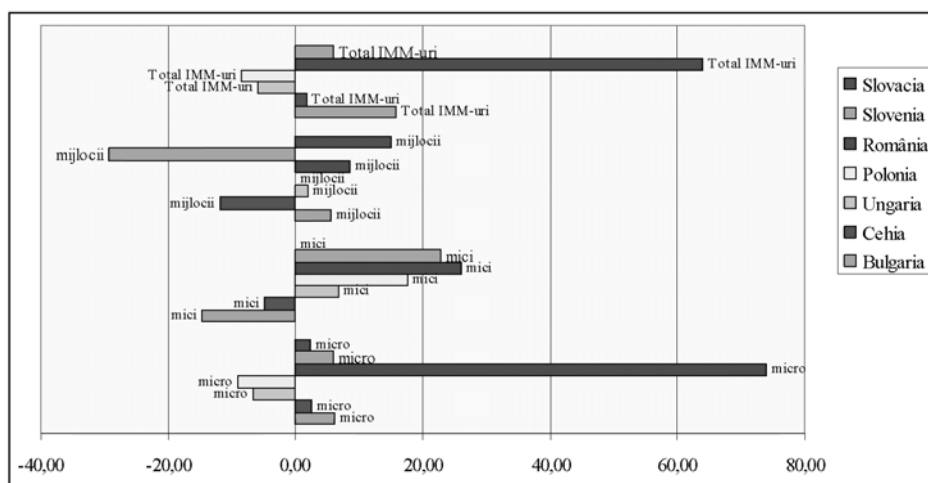


Sursa: calcule proprii pe baza datelor EUROSTAT.

În industria producătoare de instrumente medicale, de precizie, instrumente optice și ceasuri – dI33 (graficul nr.12) – s-a înregistrat o creștere de aproximativ 70% a numărului de microîntreprinderi, precum și o creștere de peste 60% a numărului total de IMM-uri.

Graficul nr.12

Evoluția numărului de IMM-uri dI33 2002-2005



Sursa: calcule proprii pe baza datelor EUROSTAT.

O concluzie a analizei din acest subcapitol poate fi formulată astfel: atât numărul IMM-urilor din sectoarele *high-tech* din noile state membre UE analizate cât și ponderea lor în totalul întreprinderilor este în continuă creștere, ceea ce demonstrează interesul mediului de afaceri pentru aceste sectoare. Există diferențe între state și, din păcate, România este pe o poziție inferioară în multe cazuri, ceea ce constituie o provocare atât pentru autorități cât și pentru mediul de afaceri. Întrucât numărul de întreprinderi din ramurile economice care au la bază tehnologii avansate determină puterea economică a unui stat și competitivitatea sa pe piața internațională, și creșterea numărului IMM-urilor românești din aceste domenii va conduce la creșterea competitivității economiei românești (implicit a sectorului IMM-urilor).

2. UTILIZAREA TEHNOLOGIILOR INFORMAȚIONALE ȘI DE COMUNICAȚII (TIC) DE CĂTRE IMM-URILE EUROPENE, CĂDÎTIE ESENȚIALĂ PENTRU ACCESUL ACESTORA LA ECONOMIA BAZATĂ PE CUNOAȘTERE

Numeroși analiști consideră că utilizarea Internetului și a tehnologiilor *web* asigură avantaje unice pentru întreprinderi, în general, și pentru cele noi, în particular, în scopul accesului mai facil la progresul tehnologic contemporan, prin crearea de infrastructurii globale, eficiente, pe cel puțin trei căi:

- infrastructurile de bază pe Internet care sunt relativ ieftine; ele necesită investiții de capital destul de reduse;
- convergență permanentă și un cadru extins pentru crearea unei rețele efective de afaceri și managementul programului de organizare a activității;
- asigurarea accesului noilor întreprinderi la cunoaștere, în sensul cel mai larg.

Aceasta înseamnă că o extrem de atractivă opțiune pentru întreprinderile noi, dată în special de publicitatea uriașă și de sprijinul asigurat de guverne dezvoltării acestui sector, o constituie tehnologiile informaționale. Astfel, trăsăturile firmelor mici: flexibilitatea de operare, structurile de organizare relativ simple, cultura antreprenorială și înclinația evidentă către organizarea în rețea, constituie avantaje pe piața electronică.

În ultimul Raport (pe anul 2006-2007) referitor la dezvoltarea tehnologiilor informaționale în spațiul UE (*The European e-Business Report 2006/07*), Comisia Europeană analizează aspectele acestui proces, prin metoda sondajului pe un număr de peste 7000 de întreprinderi (din toate clasele de mărime), din zece sectoare economice. În studiu sunt incluse cele 25 de state membre UE la data realizării lui, plus România și Bulgaria, care au aderat în 2007 și Norvegia, Islanda și Elveția (țări membre AELS).

Cele zece sectoare economice analizate sunt înscrise în tabelele de mai jos. Datele se referă la întreprinderile care utilizează calculatoare electronice.

2.1. Utilizarea rețelelor și protocoalelor TIC

Conform tabelului nr. 2 microfirmele și firmele mici utilizează în mică proporție cele trei metode pentru lucrul în rețea și protocoale, iar cele mici nu aveau posturi libere greu de acoperit în domeniul TIC, în anul 2005. Cele mai mari proporții de firme care apelează la rețele și protocoale TIC sunt cele mari și mijlocii.

Dintre cele zece sectoare avute în vedere, rețelele și protocoalele TIC sunt utilizate în cea mai mare proporție în sectoarele de tehnologie înaltă, respectiv producția TIC, construcția și reparația de nave, telecomunicațiile și activitățile din domeniul sănătății.

Tabelul nr. 2

Rețele și protocoale TIC utilizate

	Companii care angajează practicieni ICT*	Training-ul regulat în domeniul TIC al angajaților	Companii cu posturi libere greu de acoperit în domeniul TIC, În 2005	Companii care utilizează e-învățarea
	% din nr. de firme	% din nr. de firme	% din nr. de firme	% din nr. de firme
Total UE -10 sectoare	14	13	1	11
Categorii de firme după mărime				
Micro (1-9 angajați)	12	9	2	12
Mici (10-49 ang.)	15	16	0	11
Medii (50-249 ang.)	29	28	2	19
Mari (peste 250 ang.)	59	41	6	35
Sectoare cu un total de 7237 firme respondente:				
Alimente și băuturi	11	14	0	9
Încălzimente	13	6	0	5
Celuloză și hârtie	16	12	1	13
Producția TIC	31	24	3	20
Aparatură electronică de larg consum	17	16	2	18
Construcția și reparația de nave	33	20	0	15
Construcții	14	12	1	8
Turism	12	11	2	15
Telecomunicații	33	21	5	28
Activități din domeniul sănătății	39	34	3	22

Notă: *practicieni ICT sunt, conform The European eSkills 39Forum, „acele persoane care posedă capacitățile cerute de cercetarea, dezvoltarea și proiectarea, administrarea, producerea, acordarea de consultanță, marketing, vânzări, integrare, mentenanță, susținere și service pentru sistemele TIC”.

Sursa: European Commission – The European e-Business Report 2006-07.

2.2. Utilizarea *outsourcing*-ului și cheltuielile IMM-urilor în domeniul TIC

În ceea ce privește *outsourcing*-ul, se poate constata din tabelul nr. 3 că IMM-urile au făcut în proporție mare investiții în domeniul TIC, de la 39% la 78% (totuși, sub nivelul firmelor mari), ponderea cheltuielilor TIC în costurile totale fiind de 5-6%, la același nivel cu firmele mari.

Tabelul nr. 3

***Outsourcing*-ul (subcontractarea serviciilor TIC) și cheltuielile în domeniul TIC**

	Companii care au subcontractat serviciile TIC în 2005	Procentul bugetului alocat TIC în totalul costurilor*	Companii care au investit în domeniul TIC, în 2005	Companii cu dificultăți la alocarea de fonduri pt.TIC
	% din nr. de firme	% din nr. de firme	% din nr. de firme	% din nr. de firme
Total UE -10 sectoare	14	5	50	15
Categorii de firme după mărime				
Micro (1-9 angajați)	8	5	39	25
Mici (10-49 ang.)	21	5	60	3
Medii (50-249 ang.)	21	6	78	6
Mari (peste 250 ang.)	31	6	86	29
Sectoare cu un total de 7237 firme repondente:				
Alimente și băuturi	12	4	44	-
Încălțăminte	14	5	43	-
Celuloză și hârtie	14	4	54	-
Producția TIC	15	12	66	-
Aparatură electronică de larg consum	12	6	63	-
Construcția și reparația de nave	20	3	65	-
Construcții	14	4	45	-
Turism	10	7	45	-
Telecomunicații	15	21	70	-
Activități din domeniul sănătății	20	8	79	-

Notă: *citește: „în companiile incluse în observație, bugetul alocat TIC era în medie de cca 5%”.

Sursa: European Commission – The European e-Business Report 2006-07.

În schimb IMM-urile care au apelat la *outsourcing* au fost în proporție mai mică, între 8 și 21% (comparativ cu 31% în cazul firmelor mari).

Cele mai multe dificultăți în găsirea surselor de finanțare pentru TIC le-au avut firmele foarte mici.

Pe domenii, cele mai mari investiții au fost făcute în industria de telecomunicații, în construcțiile și reparațiile navale, producția TIC și activitățile din domeniul sănătății (deci, tot industriile cu grad tehnologic ridicat), dar și în celelalte ramuri industriale, aceasta fiind o caracteristică bună a IMM-urilor din UE.

Cele mai mari ponderi ale bugetelor TIC în totalul costurilor au fost raportate de firmele din producția TIC și din telecomunicații, iar cele mai mici în industria navală, în industria alimentară și în cea a celulozei și hârtiei.

2.3. Utilizarea standardelor TIC

Cele mai multe întreprinderi din UE, inclusiv IMM-urile, utilizează cu preponderență standardele proprii în tehnologiile informaționale – 12% din total – și în măsură aprox. egală standardele EDI și standardele XML (vezi tabelul nr. 4). Dintre IMM-uri, tot întreprinderile mijlocii sunt cele care utilizează în proporție mai mare aceste standarde.

Tabelul nr. 4

Tipuri de standarde electronice utilizate de către companii

	Companii care au adoptat standardele EDI (schimbul de date electronice)	Companii care au adoptat standardele XML (<i>Extensible Markup Language</i>)	Companii care au propriile standarde	Alte standarde
	% din nr. de firme	% din nr. de firme	% din nr. de firme	% din nr. de firme
1	2	3	4	5
Total UE -10 sectoare	3	5	12	4
Categorii de firme după mărime				
Micro (1-9 angajați)	2	6	10	1
Mici (10-49 ang.)	4	5	13	2
Medii (50-249 ang.)	10	10	24	2
Mari (peste 250 ang.)	29	27	31	7
Sectoare cu un total de 7237 firme respondente:				
Alimente și băuturi	6	4	11	3
Încălțăminte	2	2	12	1

1	2	3	4	5
Celuloză și hârtie	6	5	15	2
Producția TIC	3	10	14	3
Aparatură electronică de larg consum	4	6	17	5
Construcția și reparația de nave	2	2	19	8
Construcții	2	4	10	2
Turism	2	6	10	1
Telecomunicații	5	14	23	4
Activități din domeniul sănătății	19	21	30	4

Sursa: European Commission – The European e-Business Report 2006-07.

Pe sectoare, situația se prezintă identic ca și în cazul celorlalte instrumente TIC ale căror date se regăsesc în tabelele anterioare, adică cele mai mari ponderi ale firmelor care utilizează standarde electronice sunt din domeniul tehnologiilor înalte (industria de telecomunicații, construcțiile și reparațiile navale, producția TIC și activitățile din domeniul sănătății), iar cele care utilizează în proporție redusă standardele sunt din industriile intensive în forță de muncă (alimentară, încălțăminte și hârtie).

Tabelul nr. 5

Măsuri de securitate TIC utilizate de către companii

	Tehnologia bazată pe server de securitate	Infrastructură pe bază de semnătură digitală sau cheie publică	Tehnologie Firewall
	% din nr. de firme	% din nr. de firme	% din nr. de firme
1	2	3	4
Total UE -10 sectoare	20	15	62
Categorii de firme după mărime			
Micro (1-9 angajați)	16	13	56
Mici (10-49 ang.)	23	17	73
Medii (50-249 ang.)	36	25	84
Mari (peste 250 ang.)	64	39	94
Sectoare cu un total de 7237 firme respondente:			
Alimente și băuturi	18	15	51
Încălțăminte	16	16	50
Celuloză și hârtie	21	15	64

1	2	3	4
Producția TIC	33	19	79
Aparatură electronică de larg consum	32	16	72
Construcția și reparația de nave	29	20	84
Construcții	19	12	56
Turism	17	16	64
Telecomunicații	45	23	86
Activități din domeniul sănătății	47	29	90

Sursa: European Commission – *The European e-Business Report 2006-07*.

2.4. Măsuri de securitate TIC

Dintre măsurile de securitate utilizate de IMM-urile din cele 10 sectoare, cele mai des întâlnite sunt cele redată în tabelul nr. 5, și anume: tehnologia bazată pe server de securitate (între 16 și 36% dintre IMM-uri), infrastructura bazată pe semnătura digitală sau cheie publică (între 13 și 25% dintre IMM-uri) și tehnologia *Firewall* (cea mai răspândită) între 56 și 84% din IMM-uri.

După cum se constată și din datele tabelului, întreprinderile mijlocii sunt cele mai dotate cu astfel de tehnologii de securitate, în urma întreprinderilor mari.

Tot sectoarele *high-tech* despre care am amintit anterior sunt cele cu cel mai mare procent de IMM-uri care utilizează tehnologii de securitate informațională.

2.5. Utilizarea sistemelor TIC pentru integrarea proceselor din activitatea IMM-urilor

Din analiza datelor tabelului nr. 6, reiese că pe ansamblul întreprinderilor (și, implicit al IMM-urilor) din cele zece sectoare economice ale UE, ponderea cea mai mare în ceea ce privește utilizarea sistemelor TIC pentru integrarea proceselor interne o dețin programele de contabilitate. Cca 50% dintre microîntreprinderi și 85% dintre întreprinderile medii utilizează astfel de programe. Pe locul 2 se situează utilizarea intranetului.

Tabelul nr. 6

Utilizarea sistemelor TIC pentru integrarea proceselor interne

	Intranet	Programe de contabilitate	Sistemul ERP (planificarea resurselor întreprinderii)	Sistemul managementului documentelor
	% din nr. de firme	% din nr. de firme	% din nr. de firme	% din nr. de firme
Total UE -10 sectoare	23	57	11	13
Categorii de firme după mărime				
Micro (1-9 angajați)	19	50	7	11
Mici (10-49 ang.)	28	70	16	13
Medii (50-249 ang.)	43	85	25	19
Mari (peste 250 ang.)	76	88	45	42
Sectoare cu un total de 7237 firme respondente:				
Alimente și băuturi	16	58	10	11
Încălțăminte	11	58	7	11
Celuloză și hârtie	24	66	16	10
Producția TIC	38	63	16	16
Aparatură electronică de larg consum	21	53	12	12
Construcția și reparația de nave	50	78	17	14
Construcții	22	58	11	15
Turism	20	46	7	8
Telecomunicații	41	61	11	13
Activități din domeniul sănătății	55	77	21	59

Sursa: European Commission – *The European e-Business Report 2006-07*.

Pe sectoare se păstrează proporția, precum și regula privind utilizarea cea mai intensă de către IMM-urile din sectoarele intensive în tehnologie.

2.6. Colaborarea și cooperarea online în cadrul sistemului de valori al IMM-urilor.

Cooperarea și colaborarea *online* în cadrul sistemului de valori (vezi tabelul nr.7) este mai puțin răspândită decât majoritatea celorlalte instrumente și modalități de utilizare a tehnologiilor TIC în întreprinderile UE din cele zece sectoare analizate.

Tabelul nr. 7

**Colaborare și cooperare online în cadrul sistemului
de valori al IMM-urilor**

	Documente comune (<i>share documents</i>) în spațiu de lucru colaborativ	Capacitate de mana- gement/invent ivitate <i>online</i>	Procese de proiectare colaborativă	Proгноza colaborativă a cererii
	% din nr. de firme	% din nr. de firme	% din nr. de firme	% din nr. de firme
Total UE -10 sectoare	14	10	7	11
Categorii de firme după mărime				
Micro (1-9 ang.)	10	8	5	10
Mici (10-49 ang.)	19	14	8	13
Medii (50-249 ang.)	31	21	13	19
Mari (peste 250 ang.)	47	41	25	41
Sectoare cu un total de 7008 firme respondente:				
Alimente și băuturi	10	11	6	10
Încălțăminte	12	9	10	11
Celuloză și hârtie	17	13	11	12
Producția TIC	26	16	15	16
Aparatură electronică de larg consum	22	12	18	19
Construcția și reparația de nave	19	15	7	11
Construcții	9	8	5	8
Turism	12	8	8	15
Telecomunicații	36	19	19	23
Activități din domeniul sănătății	33	25	8	-

Sursa: European Commission – The European e-Business Report 2006-07.

Cea mai mare utilizare revine, în medie, sistemului de documente comune (*share documents*) în spațiu de lucru colaborativ. 14% dintre întreprinderi îl utilizează, cu mențiunea de rigoare privind ponderea mai ridicată a întreprinderilor mijlocii și mari și a celor din sectoarele *high-tech*.

2.7. Utilizarea comenzilor online

Tabelele nr. 8 și nr. 9 redau date despre participarea întreprinderilor comunitare (în general) și a IMM-urilor, în particular, la comerțul electronic: respectiv cumpărarea și vânzarea de bunuri *online*, cu alte cuvinte plasarea sau primirea de comenzi.

Tabelul nr. 8

Companii care transmit comenzi pentru furnizarea de bunuri online

	Firme care plasează comenzi <i>online</i>	Firme care trimit 1-25% din comenzi <i>online</i>	Firme care trimit peste 25% din comenzi <i>online</i>	Firme care utilizează soluții specifice TIC pentru aprovizionarea <i>online</i>
	% din nr. de firme	% din nr. de firme	% din nr. de firme	% din nr. de firme
Total UE -10 sectoare	48	75	25	9
Categorii de firme după mărime				
Micro (1-9 angajați)	44	73	27	7
Mici (10-49 ang.)	54	80	20	10
Medii (50-249 ang.)	60	76	24	16
Mari (peste 250 ang.)	68	75	25	29
Sectoare cu un total de 7237 firme respondente:				
Alimente și băuturi	39	91	9	5
Încălțăminte	29	87	13	5
Celuloză și hârtie	49	75	25	8
Producția TIC	69	49	51	10
Aparatură electronică de larg consum	71	47	53	9
Construcția și reparația de nave	53	69	31	12
Construcții	51	72	28	6
Turism	39	72	28	12
Telecomunicații	77	49	51	12
Activități din domeniul sănătății	67	73	27	12

Sursa: European Commission – The European e-Business Report 2006-07.

Tabelul nr. 9

Companii care primesc comenzi online de la clienți

	Firme care acceptă comenzi <i>online</i>	Firme care primesc 1-25% din comenzi <i>online</i>	Firme care primesc peste 25% din comenzi <i>online</i>	Firme care utilizează soluții specifice TIC pentru vânzarea <i>online</i>
	% din nr. de firme	% din nr. de firme	% din nr. de firme	% din nr. de firme
Total UE -10 sectoare	25	75	25	9
Categorii de firme după mărime				
Micro (1-9 angajați)	23	79	21	6
Mici (10-49 ang.)	26	76	24	12
Medii (50-249 ang.)	29	75	25	16
Mari (peste 250 ang.)	26	74	26	27
Sectoare cu un total de 7237 firme respondente:				
Alimente și băuturi	19	87	13	4
Încălțăminte	23	88	12	5
Celuloză și hârtie	28	77	23	1112
Producția TIC	27	64	36	12
Aparatură electronică de larg consum	35	66	34	8
Construcția și reparația de nave	14	100	0	5
Construcții	11	88	12	11
Turism	36	72	28	21
Telecomunicații	40	63	37	
Activități din domeniul sănătății	10	83	17	8

Sursa: European Commission – The European e-Business Report 2006-07.

În medie, 48% dintre firmele comunitare (indiferent de mărime) transmit comenzi *online*. Ponderea cea mai mare revine tot firmelor mari, urmate de cele de talie medie, firmele mici și microîntreprinderile având cea mai mică participare la transmiterea de comenzi prin sistemul electronic.

În cazul primirii de comenzi *online*, firmele mijlocii le depășesc puțin pe cele mari. Ponderea firmelor care trimit și primesc peste 25% din totalul comenzilor pe cale electronică este mai redus decât al celor care primesc sau trimit sub 25% din aceste comenzi *online*.

Un fapt demn de semnalat este ponderea de 100% în primirea de comenzi *online* a firmelor care activează în construcția și reparația de nave. Și companiile din celelalte domenii de activitate au un procent relativ ridicat în cazul acestei modalități de utilizare a tehnologiilor TIC.

Rolul TIC în creșterea capacității de inovare a IMM-urilor

Capacitatea de inovare este importantă pentru IMM-urile din UE, mai ales dacă acestea au în vedere să se extindă și pe piața internațională. Tehnologiile informaționale și de comunicații permit creșterea acestei capacități datorită:

- posibilităților de informare privind progresele care s-au făcut în diferite ramuri tehnologice;
- legăturilor care pot fi stabilite cu alte companii în scopul cooperării în domeniul cercetării-dezvoltării și inovării;
- instrumentelor pe care TIC le pune la dispoziție pentru facilitarea procesului de inovare.

Dintre firmele studiate în raportul *e-Business* din 2006, cele care asigură aproximativ 30% din totalul locurilor de muncă din cele zece sectoare (deci inclusiv firmele mari) au răspuns în chestionarele lor că au lansat produse noi sau îmbunătățite în 2005/06. Dintre acestea, jumătate au fost posibile direct sau indirect datorită TIC. După cum se poate presupune, TIC au cel mai important rol în procesul de inovare chiar în sectorul lor.

Utilizarea TIC în inovarea de proces este adesea centrată pe procesele de producție, cum ar fi sistemele automatizate și prelucrarea bazată pe calculator sau procesele având ca scop fabricarea de produse care pot combina costurile unei producții de masă cu diferențierile provenind din obișnuințele de consum și optimizarea lanțului valoric. În total, companii reprezentând 32% din totalul locurilor de muncă au răspuns că au introdus procese de producție noi în ultimele 12 luni, 75% dintre aceste procese fiind considerate ca datorându-se TIC.

Dintre companiile intervievate, IMM-urile au procente mai mici la aceste capitole, cca 10-20%, comparativ cu 40-50% în cazul marilor companii.

În ceea ce privește rolul companiilor noi, care în cea mai mare parte sunt IMM-uri, în inovarea și difuzarea din domeniul *e-Business*, trebuie arătat că numeroase studii confirmă contribuția semnificativă a acestora. Există, totuși, diferențe în ceea ce privește acest rol.

Diferențe între industrii

În industriile unde există relații puternice între furnizori și clienți, noile companii pot să joace un rol mai puțin important în inovare și difuzarea acesteia decât în industriile cu o integrare verticală slabă.

Diferențe între regiuni

În regiunile cu performanțe inovative înalte, întreprinderile noi sunt mai importante pentru inovare și difuzarea *e-business* decât în regiunile care, în general, sunt mai puțin inovative.

Diferențe între tipurile de tehnologii

Noile companii joacă un rol mai important în inovarea de produse și servicii care au legătură cu TIC decât în inovarea de proces.

Inovare versus difuzare

Rezultatele anchetei arată că noile companii contribuie în mod semnificativ la difuzarea aplicațiilor *e-business*, dar nu adoptă în mod necesar mai multe aplicații inovative decât companiile mai vechi.

3. ECONOMIA BAZATĂ PE CUNOAȘTERE ȘI POLITICA COMUNITARĂ PRIVIND INTEGRAREA IMM-URILOR ÎN ACEASTĂ ECONOMIE

3.1. Economia bazată pe cunoaștere: concept și abordare comunitare

Prima referire la *economia bazată pe cunoaștere* apare în Comunicarea Comisiei din 11.5.2000⁶⁵ intitulată "Politica întreprinderii și economia bazată pe cunoaștere".

Comisarul european însărcinat cu politica întreprinderii/industrială și societatea informațională de atunci, Erkki Liikanen, arăta într-o conferință de presă la Bruxelles, că statele membre UE și Uniunea însăși trebuie să asigure condițiile necesare competitivității în industria comunitară, conform celor statuate de art. 157 din Tratatul de la Maastricht. În acest scop ele trebuie să acționeze în mai multe direcții:

- dinamizarea ajustărilor industriale și structurale;
- încurajarea unui mediu favorabil inițiativei și dezvoltării întreprinderilor din întreaga Uniune, în special a IMM-urilor;
- încurajarea unui mediu favorabil cooperării între întreprinderi;
- sprijinirea unei mai bune exploatare a potențialului industrial al politicilor de inovare, cercetare și dezvoltare tehnologică.

Comisia intenționa – și s-a străduit de atunci încoace – să pună în practică aceste cerințe, lucrând în trei secțiuni:

- proiectarea și monitorizarea cadrului de reglementare;
- încurajarea antreprenoriatului și inovației;
- analizarea și întărirea competitivității întreprinderilor UE.

Dezvoltarea și difuzarea tehnologiilor informatice joacă un rol esențial în evoluția economiei bazate pe cunoaștere. Cunoștințele pot din ce în ce mai mult să fie transformate în informații, codificate și transmise prin intermediul rețelelor informatice și de comunicație. În prezent, din ce în ce mai mult, costul achiziționării cunoștințelor scade, barierele la intrare sunt în curs de îndepărtare, monopolurile "naturale" se volatilizează și noi bunuri și servicii sunt create într-un ritm rapid. În consecință, ciclul de viață al produselor diminuează, competențele devin repede depășite și mondializarea se intensifică.

Pentru orice întreprindere care dorește să se mențină pe piață și să se dezvolte, accesul la cunoștințe cât mai recente și din domenii cât mai variate este condiția de bază de a se considera integrată în societatea și economia

⁶⁵ Vezi "La politique d'entreprise dans l'économie de la connaissance" Communication de la Commission, Bruxelles, 11.5.2000.

bazate pe cunoaștere. Competitivitatea într-o lume globalizată este astăzi în mod necesar rezultanta unor cunoștințe cât mai bogate, variate, dar și având legătură directă cu activitatea de bază a întreprinderilor. Dacă ne gândim numai la progresul tehnico-științific și la importanța alinierii la tendințele acestuia și la nevoia de a cunoaște cât mai bine piața mondială, putem înțelege că racordarea la cunoaștere este vitală pentru orice întreprindere.

Din 2000 și până în prezent racordarea întreprinderilor comunitare la economia bazată pe cunoaștere apare ca un laitmotiv în toate documentele Comisiei Europene dedicate politicii întreprinderii/industriale, iar măsurile de aducere la îndeplinire a obiectivelor vizate de această politică sunt din ce în ce mai variate și mai bine puse în practică și monitorizate.

3.2. Implicarea sectorului IMM-urilor din Uniunea Europeană în cercetarea-dezvoltarea și inovarea tehnologică

Situația actuală a accesului IMM-urilor din UE la economia bazată pe cunoaștere este și rezultatul implicării acestora în activitatea de CDI. Cu cât există mai multe întreprinderi de acest fel care au activitate CDI sau cooperează cu institute de cercetare, universități sau alte firme cu activitate CDI, cu atât sectorul dintr-o țară care a aderat de curând la UE va fi mai bine dezvoltat și va avea o deschidere mai mare spre piața UE și spre piața internațională.

După cum rezultă din graficul nr. 13, NSM sunt destul de înapoiate (la nivelul anului 2005) în ceea ce privește cheltuielile generale în sectorul CDI (GERD), exprimate ca pondere în PIB. Toate au ponderi ale acestor investiții sub nivelul mediu pe UE-27* (de 1,84%) și se situează pe ultimele locuri, România fiind chiar ultima, cu numai 0,3%.

După cum se poate înțelege, cifrele pentru NSM au modificat în sens negativ chiar media pe ansamblul UE, îndepărtând Comunitatea de obiectivul stabilit la Barcelona în 2002, de a atinge la orizontul anului 2010 un nivel mediu al cheltuielilor pentru CDI de 3% din PIB, pentru a ține pasul cu principalii săi concurenți: SUA, Japonia sau unele state emergente din Asia.

În UE-27, peste 40% din totalul întreprinderilor sunt active în domeniul inovării, predominând cooperarea în această direcție cu clienții și furnizorii mai mult decât cu universitățile și institutele de cercetare-dezvoltare-inovare (CDI)-vezi tabelul nr.10. În perioada 2002-2004, în UE-27, 42% din întreprinderile industriale și din domeniul serviciilor au raportat diverse forme de activitate inovatoare. Printre cele 27 de state, cu cea mai mare proporție de întreprinderi inovatoare sunt: Germania, (65% din întreprinderi), urmată de Austria (53%), Danemarca, Irlanda și Luxemburg (fiecare cu câte 52%), Belgia (51%) și Suedia (50%).

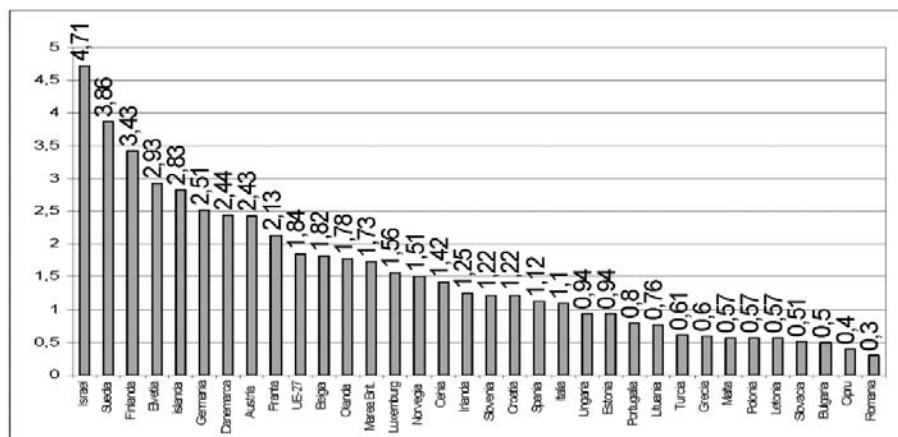
Întreprinderile din statele nou intrate în Uniune sunt mai puțin inovative: Bulgaria (numai 16% din totalul întreprinderilor), Letonia (18%), România (20%), Ungaria și Malta (21% fiecare). Informația provine din *Community Information*

Survey 4 (CIS 4) cu ocazia lansării de către Comisa Europeană a *European Innovation Scoreboard 2006* (EIS).

Chiar dacă în perioada 2002-2005 România și Bulgaria nu erau membre UE, analiza apărută în 2007 le include și pe acestea.

Graficul nr. 13

Intensitatea CD (GERD ca % din PIB), 2005



Notă: *GERD = investiții generale în CD.

Sursa: Key Figures 2007 on Science, Technology and Innovation – Towards a European Knowledge Area – June 2007.

Dintre statele noi membre, Lituania și Slovenia au avut în perioada 2002-2004 cel mai înalt nivel de cooperare al întreprinderilor în domeniul inovării (56% și, respectiv, 47%). Desigur că aceste cifre sunt pentru întregul spectru al întreprinderilor din statele respective, dar se poate admite că majoritatea acestora (în general peste 95%) sunt IMM-uri, deci aserțiunea că acestea au un grad de cooperare relativ scăzut în domeniul inovării poate fi considerată adevărată.

Pe ansamblul întreprinderilor din UE-27, partenerii de cooperare în domeniul inovării au fost în cea mai mare parte (17%) subfurnizorii, urmați de clienți (14%). Dintre noile state membre, cel mai înalt nivel la acest indicator l-a atins Lituania (45%). În ceea ce privește cooperarea cu universitățile și institutele de cercetare publice sau private, media pe ansamblul UE este de 9%, în cazul celor dintâi și de 6% al celor din cea de a doua categorie. Dintre noile state membre, frecvența cea mai mare în cooperarea din domeniul inovării publice și private au atins-o întreprinderile din Slovenia, Slovacia, Letonia și Lituania, în timp ce întreprinderile din Malta, România și Cipru s-au numărat printre cele mai puțin cooperante.

Tabelul nr. 10
Activitatea de inovare și cooperare în inovare în UE-27,
în perioada 2002-2004

	Întreprinderi cu activitate inovatoare, % din totalul întreprinderilor	Toate tipurile de cooperare CDI cu alte întreprinderi și instituții – % din totalul întreprinderilor inovatoare	Parteneri de cooperare:		
			Furnizori	Clienți	Universități sau instituții de învățământ superior
			% din totalul întreprinderilor inovatoare		
EU-27	42	26	17	14	9
Bulgaria	16	22	16	13	6
Cehia*	38	38	31	26	13
Estonia	49	35	23	23	9
Cipru	46	37	24	4	2
Letonia	18	39	33	29	14
Lituania	29	56	45	35	12
Ungaria	21	37	26	20	14
Malta	21	32	22	17	4
Polonia	25	42	28	16	6
România	20	17	14	10	4
Slovenia	27	47	38	33	19
Slovacia	23	38	32	30	15

Notă: *datele pentru Cehia corespund perioadei 2003-2005.

1. Întreprinderile cu mai puțin de 10 angajați nu sunt incluse.
2. Activitatea de cooperare poate să includă mai mult de 1 partener.

Sursa: Eurostat News Release nr. 27 din 22.02.2007 - Fourth Community Innovation Survey.

Printre alte mijloace ale IMM-urilor de a accede la activitatea CDI, despre care vom vorbi în acest studiu, se numără și parteneriatul tehnologic (PT). PT este o oportunitate de participare a firmelor din țările mai puțin dezvoltate (citește și IMM-urile din NSM-UE) la formele nou apărute de alianțe și cooperare tehnologică, fiind unul dintre instrumentele principale de a accede la cunoaștere a acestora. Aceasta nu înseamnă că PT nu este practicat și de către firme exclusiv din țări industrializate.

În apariția rapidă și creșterea competitivității în mediul economic internațional, chiar IMM-urile din țările dezvoltate nu-și pot permite să se limiteze la sursele tehnologice din țările lor de origine. Adesea trebuie să strângă resurse pentru a fi capabile să înființeze societăți mixte costisitoare în străinătate. Având nevoie de legături vitale referitoare la facilități de producție, resurse umane și rețele de distribuție locale, inițiativele de PT – implicând IMM-uri din țări dezvoltate și în curs de dezvoltare – ar putea fi caracterizate ca relații dus-întors, în cadrul cărora are loc un proces de învățare pe termen lung, diseminarea tehnologiilor și acumularea de beneficii reciproce.

Caracteristicile esențiale ale diferitelor forme ale parteneriatului tehnologic sunt următoarele:

- sunt aranjamente pe termen lung care vizează mai mult decât câștigurile speculative pe termen scurt, obținut de obicei în tranzacțiile izolate;
- sunt încheiate în beneficiul reciproc și reflectă interesele de piață ale fiecărui agent economic. În principal, aceasta este regula înțelegerilor motivate numai de existența programelor cu susținere guvernamentală;
- conțin intenția explicită de cooperare, cu un conținut mai larg decât cooperarea simplă, care apare în transferurile tehnologice unidirecționale (de exemplu, ajutor pentru achiziționarea unor echipamente noi, pregătire de bază pentru operatorii diferitelor utilaje, asistența postvânzare etc.);
- unul din scopurile principale îl reprezintă procesul de învățare al ambilor parteneri, cu un ritm mai rapid de învățare pentru partenerul care pornește de pe o poziție mai dezavantajată ;
- apar în cadrul unui sistem de relații tehnologice și economice și, datorită naturii lor complexe și sistemice, au legătură cu organizarea și dinamica întregului sistem economic, științific și tehnologic;
- Încearcă să întărească nivelul și profunzimea capacităților tehnologice ale ambilor parteneri, mai ales pe cele ale partenerului mai dezavantajat, incluzând preinvestiții, produse și procese denumite generic capacități tehnologice.

Parteneriatul tehnologic poate fi caracterizat prin:

- a) o relație biunivocă;
- b) o încercare deliberată de cooperare, care ar trebui să fie încurajată de către guverne sau este rezultatul numai al mecanismelor de piață, reflectând complementarități interfirmale ale activelor de producție, ale

- cunoștințelor, rețelelor de marketing și distribuție, de exemplu;
- c) partajarea cunoștințelor tehnologice într-o varietate de forme care pot include CST colaborativă, formare profesională, funcții de producție și marketing;
- d) un concept adaptat unor beneficii reciproce pe termen lung, care merg dincolo de succesul financiar de moment.

Deci, trăsătura principală este interesul reciproc al partenerilor în accesul la cunoștințele tehnologice, la toate nivelurile de complexitate.

PT, conform unei clasificări UNCTAD, pot fi de natură “precompetitivă” sau “competitivă”, ambele categorii fiind de o importanță deosebită pentru IMM-uri și integrarea acestora în economia bazată pe cunoaștere. Incluzând caracteristicile de partajare a costurilor și riscurilor și de integrare, definiția asupra căreia ne-am oprit se referă nu numai la operațiuni comune de cercetare-dezvoltare, ci are un sens mai larg, cu un element central legat de tehnologie. Acestea se consideră practic că intră în categoria “acorduri de participație tehnologică” în care partenerii schimbă cunoștințe și alte “elemente tehnologice”, în scopul dezvoltării unui nou produs sau al rezolvării împreună a anumitor probleme tehnice dintr-un domeniu specific, sau ambele.

Concluzionând, putem afirma că PT sunt acorduri la nivel microeconomic, îmbrăcând diferite forme mai vechi sau mai noi, fie între firme din țări dezvoltate, fie între firme din țări dezvoltate și țări emergente sau mai puțin dezvoltate, așa cum este cazul și al NSM-UE, pentru care transferul de tehnologie constituie elementul central, fluxul este de tip biunivoc, iar interesul partenerilor merge dincolo de profitul pe termen scurt, fiind legat de îmbunătățirea poziției pe piața națională sau internațională, pe termen lung.

În ceea ce le privește, IMM-urile găsesc în parteneriatul tehnologic cel mai util ajutor pentru accesul la fluxul internațional de cunoștințe și tehnologii. Problema principală a acestor întreprinderi este existența unui mecanism și a informațiilor și resurselor financiare necesare pentru intrarea lor în acest flux.

3.3. Scăderea ponderii Uniunii Europene în lumea multipolară a științei și tehnologiei din punctul de vedere al IMM-urilor

Conform ediției din 2007 a studiului Comisiei Europene *Key Figures 2007 on Science, Technology and Innovation – Towards a European Knowledge Area*, UE este la răscruce de drumuri și numai acțiuni politice decisive vor asigura drumul corect spre o creștere economică pe termen lung și prosperitate.

Pe de o parte, UE suferă din cauza unui handicap structural de creștere economică. Pe de altă parte, a apărut o lume multipolară, cu noi concurenți și cu și mai multe resurse distribuite.

UE reprezintă o pondere diminuată în populația lumii, PIB-ul global și investițiile pentru cercetare-dezvoltare (CD) pe plan internațional (UE-27 deține o pondere de 25% din cheltuielile CD globale, comparativ cu 29% cu 10 ani în

urmă), iar economiile emergente nu mai concurează doar pe baza activităților care presupun costuri scăzute. Mai mult, importanța în creștere a noilor state emergente în CD globalizată nu se datorează numai dezvoltării lor economice rapidă și creșterii ponderii lor în PIB-ul mondial, ci și unei creșteri substanțiale în intensitatea CD (cheltuielile CD ca participație în PIB).

Una dintre caracteristicile cele mai vizibile ale noii lumi multipolare este internaționalizarea CD dincolo de granițele Triadei. China, Coreea de Sud și alte țări din Asia sau America de Sud au devenit poli ai activității CD.

În aceste condiții, UE trebuie să răspundă provocărilor și să ofere mai multe oportunități printr-o nouă diviziune internațională a muncii. În particular, trebuie, să facă pașii necesari pentru a mări în mod substanțial eficiența și atractivitatea ariei europene de cercetare, în scopul de a rămâne o locație importantă pentru investițiile mobile destinate CD pe plan internațional.

Tranziția către o economie intensivă în cunoaștere

O tendință comună pentru toate statele membre UE este locul important deținut de CD și de investițiile în CD în agende de politică globală, precum și creșterea intensității CD.

Statele membre ale UE dezvoltă obiective CD în cooperare: recent, și ca o consecință a strategiei de la Lisabona reînnoite, de la mijlocul anului 2005, 26 din statele membre și-au propus obiectivul de a crește investițiile în CD până în 2010 (nu în mod necesar până la 3% din PIB, cum era inițial prevăzut pentru ansamblul Uniunii). Bulgaria este singura care nu și-a propus un astfel de obiectiv.

Dacă statele membre își respectă obiectivele propuse, pe ansamblul UE, în 2010, se va ajunge la o pondere a cheltuielilor pentru CD de 2,6% din PIB.

Dar tendințele recente arată că numai un mic număr din statele membre (Austria, Danemarca, Irlanda, Germania și Finlanda) au avut în ultimii anii ritmuri de creștere care, dacă se mențin, sunt suficiente să asigure acestor țări o avansare semnificativă spre obiectivele lor.

Mai mult, dacă tendința negativă curentă continuă, la orizontul anului 2010, în UE-27 intensitatea cheltuielilor CD va scădea din nou la nivelul de la mijlocul anilor '90 (adică, mai puțin de 1,8% din PIB). Rezultatul va fi acela că intensitatea CD în UE – 27 va rămâne la un nivel mai scăzut decât în majoritatea celorlalte economii avansate din lume.

Natura și dinamica structurii industriale a UE este motivul deficitului de investiții în CD comparativ cu SUA.

Peste 85% din decalajul de intensitate CD dintre UE – 27 și principalii săi competitori se datorează contribuției mici a sectorului afacerilor la finanțarea CD.

Mai mult, contribuția sectorului privat nu s-a majorat substanțial în ultimii 10 ani. După 2000, chiar a scăzut. Cel puțin 75% din activitatea CD din sectorul afacerilor se derulează în industria prelucrătoare. În SUA, CD din producție este mai concentrată pe sectorul tehnologiilor înalte (HT).

Cu toate că industria HT din UE este la fel de intensivă în CD ca și cea din SUA, aceasta din urmă are un sector HT industrial mai larg.

În mod similar, concentrarea mai mare în UE decât în SUA a CD în industriile cu grad tehnologic mediu se explică tot prin diferențele structurale din industriile celor doi poli economici.

IMM-urile au o pondere mai mare în totalul cheltuielilor pentru CD din industrie în UE decât în SUA.

Totuși, după ajustarea diferențelor dintre structura industrială a UE și a SUA (adică corecția privind ponderea mai mare a IMM-urilor în PIB în UE decât în SUA) se constată că situația IMM-urilor europene față de cele americane privind intensitatea medie CD nu diferă semnificativ în comparație cu situația marilor companii. Cu alte cuvinte, dintr-un punct de vedere static, nu există un deficit de intensitate în CD specific IMM-urilor în Uniunea Europeană. Acestea pot crește și deveni actori majori, în sectorul lor.

S-a constatat, totuși, că diferențele în structura industrială au o componentă dinamică care trebuie luată în considerație: 22% din companiile din SUA care sunt astăzi printre primele 1000 din lume din punct de vedere al capitalizării au fost create după 1980, comparativ cu numai 5% în UE. Din aceste companii americane create după 1980, care astăzi sunt în primele 1000 din lume, 70% sunt companii din industria informatică.

Aceste date reflectă faptul că, în SUA mai mult decât în UE, multe firme noi, intensive în CD, active în industria HT au fost capabile să se dezvolte, să crească rapid devenind actori economici cheie. Lipsa unei dinamici asemănătoare în UE joacă un rol important în discrepanțele de investiție în CD față de SUA.

Mai puține oportunități pentru capitalul de risc destinat sectorului tehnologiilor înalte (HT)

Pentru a permite UE să-și îndeplinească potențialul deplin în domeniul CD, crearea și dezvoltarea unor noi firme în sectorul HT sunt esențiale: este, de altfel, de importanță majoră să se asigure existența condițiilor potrivite pentru „firmele care activează în domeniul noilor tehnologii” ca acestea să se dezvolte la fel ca și în SUA.

Există, totuși, evidențe care arată că sunt mai puține capitaluri din partea piețelor financiare din UE pentru finanțarea noilor sectoare și a noilor firme decât în cazul SUA. În 2005, investițiile totale de capital de risc din SUA (ca pondere în PIB) au fost cu aproape 40% mai mari decât volumul investițiilor din UE. Diferențele UE – SUA sunt chiar și mai marcante dacă sunt luate în considerație numai investițiile realizate în stadiile incipiente ale creării și funcționării întreprinderilor : aceste investiții (tot ca pondere în PIB) sunt cu 64% mai mari în SUA decât în UE.

În SUA investițiile de capital de risc pentru întreprinderile HT sunt direcționate către proiecte mai mature și care generează profituri mai mari. În

UE problema constă în faptul că direcționarea investițiilor se face mai mult spre înființarea firmelor decât spre activitățile cercetare-dezvoltare-inovare (CDI). Deci, în UE problema nu constă doar în soluționarea investițiilor în prima fază a înființării întreprinderilor, ci în finanțarea fazelor ulterioare, de întărire a legăturilor dintre cercetare și industrie și de calitatea mecanismelor de transfer tehnologic.

Exceleanța în cercetare: UE rămâne în urma SUA, dar excelează mai bine în domeniile tradiționale

UE cel mai mare producător de „rezultate” științifice, cu 38% din total, comparativ cu 33% în cazul SUA, 9% în cazul Japoniei, 6% în cazul Chinei. Dar, dacă se ponderează (ajustează) acest indicator în funcție de populație, de cercetătorii universitari sau de investițiile publice în CD, această supremație dispare.

Fluxurile de cunoștințe dintre știință și tehnologie sunt mai slabe în UE.

În UE, legătura dintre tehnologie (invenții, brevete) și știință este mai slabă decât în SUA, atât prin prisma cererilor de brevete și a brevetelor înregistrate la EPO cât și la USPTO. SUA au mai multe brevete în domeniul tehnologiilor înalte decât UE chiar la EPO.

Cunoașterea este motorul pentru productivitate și creștere economică durabilă pe termen lung

Conform noilor orientări ale Agendei Lisabona, este esențial ca tranziția economiilor statelor membre UE spre economia bazată pe cunoașterea să fie accelerată.

În UE cheltuielile sectoarelor de afaceri în domeniul CD rămân la un nivel scăzut și stagnează (cca 1,2% din PIB).

Europa (UE) și-a pierdut atractivitatea pentru investițiile internaționale în CD. Companiile UE tind să investească mai mult în CD în SUA decât invers (companiile americane în UE).

Totuși, este evident că economia comunitară trebuie să beneficieze de această „sursă tehnologică” prin intermediul transferurilor efectuate de firmele *spillovers* americane (firme înființate de companii sau instituții de cercetare sau din învățământul superior din UE) din domeniul HT către companiile mamă din Uniune, rezultanta fiind o productivitate marginală crescută la nivel de companie în regiunea de origine, o astfel de rețea (flux exterior) reflectând puternica atractivitate a cercetării și sistemului de inovare din SUA comparativ cu cel din UE.

Mai mult, internaționalizarea CD nu mai este limitată la fluxurile din interiorul Triadei. Recent, acest fenomen a devenit cu adevărat global, cu multe economii emergente devenite locații pentru facilitățile CD mobile pe plan internațional.

Un studiu din 2004 al *Economist Intelligence Unit*, de exemplu, a arătat că locațiile favorite pentru investițiile planificate în CD de către marile companii europene și americane sunt China, urmată de SUA și India.

Rolul IMM-urilor în deficitul CD dintre UE și SUA

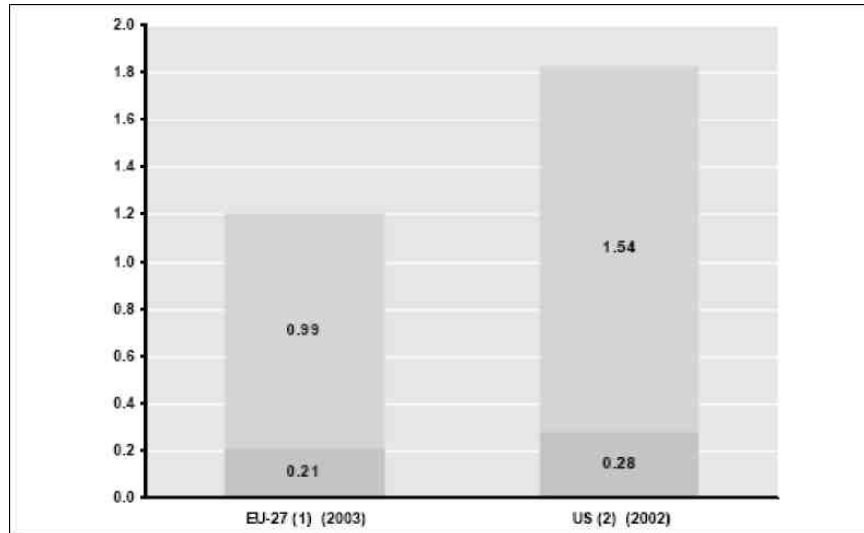
În graficul nr.14 sunt prezentate cheltuielile CD ale mediului de afaceri (BERD) efectuate de IMM-uri și firmele mari din UE și din SUA ca procent din PIB. Conform acestui grafic, cheltuielile IMM-urilor sunt numai puțin mai scăzute în UE decât în SUA.

Totuși, trebuie avut în vedere că IMM-urile reprezintă o pondere mai mare în totalul producției în UE decât în SUA. Datorită acestei diferențe structurale dintre cele două economii, cea mai bună metodă de a compara nivelul efortului CD al IMM-urilor din UE și SUA este aceea de a calcula investițiile medii CD (ponderea cheltuielilor totale pentru CD în totalul valorii adăugate a IMM-urilor).

Corectând rezultatele cu diferențele din structura industrială dintre UE și SUA și având în vedere estimările privind producția IMM-urilor în producția totală (de 61% pentru UE și 41% pentru SUA), rezultă că intensitatea CD medie a IMM-urilor ar fi de 0,34% (0,21%/61%) în UE, comparativ cu 0,68% (0,28%/41%) în SUA.

Graficul nr. 14

**Investițiile companiilor în CD (BERD) pe tipuri de întreprinderi,
ca % din PIB**



Notă: nu sunt cuprinse datele pentru Austria și Malta; nu sunt incluse cheltuielile federale pentru centrele de CD.

Sursa: Key Figures 2007 on Science, Technology and Innovation – Towards a European Knowledge Area.

Această intensitate „specifică IMM-urilor” relevă o discrepanță clară între IMM-urile europene și cele din SUA. Totuși, ea nu este în mod semnificativ diferită de discrepanța de ansamblu a BERD. După cum se arată în tabelul nr. 11, raportul dintre intensitatea CD a IMM-urilor din UE și SUA este oarecum asemănător cu raportul dintre intensitatea BERD din UE și SUA.

Aceasta pare să indice că situația IMM-urilor europene față de cele americane, privind intensitatea CD, nu diferă în mod semnificativ față de situația companiilor mari. Cu alte cuvinte, apreciază analiștii de la Eurostat, nu există un deficit de intensitate CD „specifică IMM-urilor”.

Tabelul nr. 11
Intensitatea CD a IMM-urilor din UE și SUA

	UE	SUA	Raport UE/SUA
Pondere IMM-urilor intensive în CD (estimat)	0,34%	0,68%	51%
Intensitatea BERD (cheltuieli ale întreprinderilor pt. CD)	1,17%	1,87%	63%

Sursa: Key Figures 2007 on Science, Technology and Innovation – Towards a European Knowledge Area.

IMM-urile, totuși, pot crește și deveni actori majori în sectorul lor de activitate. Cum s-a menționat anterior, companiile UE sunt, pe ansamblul sectoarelor, la fel de intensive în CD ca și cele din SUA, dar tind să fie mai puțin implicate în anumite sectoare/subsectoare foarte intensive în CD (mai ales TIC – tehnologiile informatice și de comunicații).

Cu alte cuvinte deficitul BERD UE – SUA nu poate fi atribuit faptului că companiile individuale europene au performanțe mai slabe decât cele americane în aceleași sectoare: principala cauză a deficitului este legată de diferențele dintre structurile industriale ale UE și SUA.

Aceste cifre reflectă faptul că în SUA, mai mult decât în UE, multe firme noi și intensive în CD, activează în sectoarele HT, fiind capabile să se dezvolte, să crească rapid și să devină actori economici cheie.

Diferențele de această natură dintre economiile UE și SUA nu se limitează la sectorul TIC. Tendințe similare pot fi observate și în alte sectoare HT emergente. De exemplu, în sectorul biotehnologiilor, cu toate că numărul companiilor create este similar în UE și SUA, cifra de afaceri medie și numărul angajaților acestor companii sunt mult mai mari în SUA decât în UE. Se pare că economia SUA are flexibilitatea de a se reorienta către sectoare noi promițătoare, mai ales prin rapida creștere a firmelor noi și intensive în CD.

În concluzie, rolul IMM-urilor în totalul deficitului BERD UE/SUA trebuie considerat dintr-o dublă perspectivă: a) din punct de vedere static, reestimată intensitate CD a IMM-urilor este mai scăzută în UE decât în SUA, dar nu atât de semnificativ ca în cazul companiilor mari. Totalul deficitului UE/SUA rezidă, în

principal, în cazul firmelor mari, IMM-urile deținând un rol marginal; b) totuși, dintr-un punct de vedere dinamic, este important de notat că anumite companii americane mari, care sunt acum contribuabile-cheie la BERD (cheltuielile generale ale firmelor în CD), în SUA erau, de fapt, IMM-uri acum 20 de ani și de aceea, o lipsă a unei dinamici similare în UE joacă un rol semnificativ în deficitul UE/SUA.

În scopul de a permite Europei să-și atingă potențialul maxim în CD, crearea și expansiunea unor noi firme în sectorul tehnologiilor înalte este esențial.

Este, astfel, de importanță majoră asigurarea condițiilor corespunzătoare care să permită „firmelor din domeniile noilor tehnologii” să se dezvolte în același mod în UE ca și în SUA. Totuși, există o evidență a faptului că piețele financiare din UE finanțează mai puțin noile sectoare și noile firme decât se întâmplă în cazul SUA.

Mai puține oportunități pentru capitalul de risc pentru domeniile tehnologiilor înalte

Firmele mari tind să-și finanțeze efortul CD din profituri. În cazul lor, politica publică urmărește să stimuleze numai activitățile care aduc profit. Pentru firmele mici, însă, accesul la capitalul de risc este adesea un factor decisiv în decizia de a investi în CD. Cu alte cuvinte, capitalul de risc joacă un rol critic în crearea și expansiunea IMM-urilor intensive în CD, deoarece efortul de cercetare anticipat pare să se înscrie în capacitatea lor financiară.

Capitalul de risc investit poate finanța fazele de creare și de expansiune ale ciclului de viață al IMM-urilor. El furnizează capital social și abilități manageriale pentru activități cu risc ridicat, permițând crearea și funcționarea unor noi companii care, în mod frecvent, se află în sectoarele intensive în HT și cunoaștere.

În termenii investițiilor de capital de risc în relație cu PIB-ul, UE este încă în urma SUA. În 2005, în SUA, indicele investițiilor totale de capital de risc se ridica la 1,8 euro/1000 euro PIB, cu aproape 40% mai ridicat decât nivelul mediu din UE. Diferențele UE-SUA sunt și mai marcante atunci când se iau în considerație investițiile din primele stadii ale creării și dezvoltării unei întreprinderi, aceste investiții ridicându-se la 0,35 euro/1000 euro PIB în SUA, comparativ cu 0,21 în UE – o diferență de nivel de 68%.

Un studiu din 2005 al Comisiei Europene¹, bazat pe date comparabile, dar cu focalizare pe investițiile de capital de risc în sectoarele HT, punctează trei diferențe majore între UE și SUA:

1. numărul companiilor HT care beneficiază de la primele stadii de investiții de capital de risc este mult mai mare în SUA (de două ori mai mult în 2003) comparativ cum UE;

¹ European Commission – “The shifting structure of private equity funding in Europe. What role for early stage investment?”, Brussels, 2005.

2. investiția medie într-o companie tehnologică este mai mare în SUA (în 2003, crearea prin finanțarea cu capital de risc a companiilor HT era de cca 9 ori mai mare decât în UE);

3. există o disparitate semnificativă între SUA și UE în ceea ce privește profitabilitatea investițiilor de capital de risc din primele stadii ale unei companii: în 2003 rata medie a profitului era de 30 până la 50 de ori mai înaltă în SUA decât în UE.

Acest studiu concluzionează că problema principală pentru UE constă mai puțin într-un sector al capitalului de risc mai puțin profitabil (partea de furnizare), cât în nivelul de dezvoltare al proiectelor, mai ales în finanțarea primelor stadii.

Cu alte cuvinte, finanțarea comercializării inovațiilor tehnologice nu poate fi soluționată numai prin acțiuni menite să consolideze capitalul de risc specializat în investițiile din primele stadii. Este nevoie de un management mai eficient al acestuia, prin îmbunătățirea legăturilor dintre universități și sectorul industrial și a calității mecanismelor de transfer tehnologic.

Resursele umane

Mobilitatea resurselor umane din cercetare către și dinspre UE este marginală. Dimpotrivă, SUA este puternic dependentă de fluxuri masive de cercetători străini din afara ei. Dar, succesul SUA de a importa talente străine s-a diminuat semnificativ din 2000. Acest lucru, împreună cu tendințele de ieșire la pensie și gradul crescut de productivitate, pot duce la o încetinire a majorării resurselor umane din CD ale SUA.

În același timp, Asia este într-un proces de creștere, reținând propriile resurse umane din CD. Asia de Sud-Est este un nou actor important și în sectorul educației terțiare.

Consecința logică a acestor tendințe este cererea internațională în creștere a UE pentru resurse umane din domeniul CD.

Fluxurile de transfer de la știință la tehnologie

Știința din UE este relativ mai puțin reprezentată în publicațiile care aduc o contribuție esențială la dezvoltarea tehnologiei.

Companiile private au o mai mare pondere a publicațiilor științifice citate intens în procesul de brevetare.

Înclinația tehnologiei europene de a se baza pe publicațiile științifice din SUA este, în general, mai mare decât cea a SUA de a se baza pe știința europeană.

Transferul de la știință la industrie în UE este deficitar după cum demonstrează cazul pierderii „valului” TIC. Acum, UE este pe punctul de a pierde valul nanotehnologiilor, în pofida unei angajări puternice a autorităților publice în finanțarea și dezvoltarea cercetării în acest domeniu.

Concluzia autorilor studiului citat este aceea că industria europeană nu este încă capabilă să construiască o bază științifică puternică și competitivă în nanotehnologie și să depună suficiente eforturi în cercetare.

3.4. Politici destinate susținerii integrării IMM-urilor din Uniunea Europeană în economia bazată pe cunoaștere

3.4.1. *Politica comunitară a întreprinderii, în general, și a IMM-urilor, în particular*

Politica comunitară a întreprinderii are în centrul său preocuparea pentru competitivitate și creștere economică. Factorii determinanți care susțin competitivitatea și creșterea economică sunt:

- un mediu politic și macroeconomic stabil, cu legislație stabilă care permite întreprinderilor să-și planifice mai bine activitatea pe viitor, să investească și să se dezvolte;
- funcționalitatea pieței unice;
- un nivel ridicat al coeziunii sociale și o forță de muncă bine calificată, cu educație înaltă și adaptabilă, care, chiar dacă necesită o perfecționare continuă, constituie aspectul central al economiei bazate pe cunoaștere;
- o practică stabilită de mult a dialogului, la toate nivelurile, între partenerii sociali;
- servicii de interes general care să contribuie la competitivitatea industriei care le utilizează;
- rețele de energie, transporturi și telecomunicații foarte bine dezvoltate.

Spiritul antreprenorial este și el un obiectiv de bază al politicii întreprinderii care necesită un efort concentrat pe un număr de domenii ale politicii comunitare, cum sunt educația, piața internă, serviciile financiare, formarea profesională sau politica fiscală.

În urma celui de al doilea Raport după adoptarea Cartei IMM-urilor, a fost creat în anul 2002 Directoratul în Favoarea Spiritului Antreprenorial și Competitivității. Acesta are sarcina de a dezvolta diseminarea unei game largi de informații asupra măsurilor la nivel unional și statal în favoarea spiritului antreprenorial și competitivității.

S-a constatat că spiritul antreprenorial se dezvoltă lent în noile state membre UE, aceasta afectând în primul rând sectorul IMM-urilor. Printre cauze se numără lipsa *know-how*-ului managerial, de organizare și tehnologic, accesul dificil la finanțare și dificultățile de integrare în rețele de producție. Mediul de afaceri este încă deficitar în unele state, mai ales pentru IMM-uri.

Dintre preocupările Comisiei Europene care vizează direct sectorul IMM-urilor enumerăm diferitele documente care relevă progresul înregistrat până acum și perspectivele acestei politici la nivel comunitar și național, în următorii ani.

Aceste documente analizează:

- accesul întreprinderilor (mai ales a IMM-urilor) la finanțarea bancară;
- anchete recente au arătat că între 15 și 20% din IMM-uri consideră accesul la finanțare ca o constrângere majoră în activitatea lor, chiar dacă există diferențe între statele membre, în special în ceea ce privește accesul și costul creditelor;
- constrângerile administrative întâmpinate de întreprinderi;
- constrângerile administrative se reflectă în activitatea multor IMM-uri din NSM atunci când este vorba de accesul acestora la cunoaștere. Unele state și-au fixat obiective cantitative prin care se angajează să reducă cu diferite procente sarcinile administrative impuse întreprinderilor.

În ultimul timp, Comisia Europeană vrea să facă mai mult pentru cei care au identificat o oportunitate și speră să o concretizeze pentru crearea unei noi valori economice: întreprinzătorii. În acest sens s-a pus în mișcare o adevărată politică având ca obiectiv dezvoltarea IMM-urilor.

În ultimul Raport al Comisiei Europene din seria *European Business – Facts and Figures 2006*, publicat în anul 2007, se arată că de câțiva ani, Comisia a plasat IMM-urile în centrul politicii sale industriale. Politica adresată IMM-urilor se concentrează pe cinci domenii-cheie:

- -promovarea antreprenoriatului și capabilităților în sfera afacerilor;
- -îmbunătățirea accesului IMM-urilor la piețe;
- reducerea la maximum a perioadelor de așteptare pentru înființarea unei întreprinderi;
- Îmbunătățirea potențialului de creștere economică a IMM-urilor;
- strângerea legăturilor și îmbunătățirea dialogului și a consultărilor cu reprezentanții IMM-urilor.

În speranța îmbunătățirii mediului financiar și legal în care își desfășoară activitatea IMM-urile din UE, Comisia și-a propus să reducă, cu cel puțin 25%, perioadele de așteptare și birocrăția pentru întreprinzătorii care doresc să demareze o afacere, prin adoptarea de legi noi și revizuirea legislației existente.

Pentru realizarea acestui deziderat, Comisia a nominalizat un reprezentant al IMM-urilor care lucrează pe două planuri: în afara Comisiei, reprezentantul IMM-urilor acționează ca o interfață vizibilă cu comunitatea IMM-urilor și organizațiile reprezentative ale acestora; pe plan intern, caută să se asigure că interesele IMM-urilor sunt luate în considerare în cadrul noilor legi și politici care le sunt destinate (acționând ca un pod între organizațiile IMM-urilor și departamentele Comisiei).

Într-o cuvântare recentă a lui Günther Verheugen, vicepreședintele Comisiei Europene, se arată că Strategia de la Lisabona acordă o mare importanță cunoașterii, educației și inovării pentru o productivitate sporită și o creștere a ocupării forței de muncă în Uniunea Europeană.

Un obiectiv-cheie a fost accelerarea tranziției către economia bazată pe cunoaștere, în care educația, formarea profesională, cercetarea și inovarea contribuie în mod eficient la creșterea economică și la bunăstarea socială. Pentru a atinge obiectivul de investiție de 3% în cercetare, stabilit la Barcelona în 2002, legătura universități-institute de cercetare și industrie trebuie întărită. Industria, în general, și IMM-urile în particular, nu sunt suficient de racordate la noile tehnologii pentru a-și revitaliza competitivitatea.

Prioritățile la nivelul UE au fost stabilite, iar Programul-Cadru pentru Competitivitate și Inovare pentru perioada 2007-2013 a fost adoptat. Este vorba de o nouă abordare europeană pentru îmbunătățirea nivelului de impozitare pentru activitatea CDI care trebuie să contribuie la dezvoltarea IMM-urilor din sectorul tehnologiilor înalte din UE.

Acest Program are trei compartimente cu adresă directă la sectorul IMM-urilor:

- Programul pentru Antreprenoriat și Inovare (EIP), cu următoarele obiective:
 - acces mai bun la finanțare a IMM-urilor prin capitalul de risc și instrumente de garantare a creditelor;
 - servicii de susținere a activităților de bază și a inovației furnizate prin rețele de centre regionale;
 - promovarea antreprenoriatului și inovației;
 - susținere pentru procesul de realizarea politicii care încurajează antreprenoriatul și inovarea.
- Programul de susținere a Politicii Tehnologiilor Informatice și de Comunicații (ICT PSP), cu următoarele obiective:
 - dezvoltarea unui Spațiu Unic Comunitar al Informației;
 - consolidarea pieței unice comunitare pentru TIC și produsele și serviciile din domeniul TIC;
 - încurajarea inovării printr-o mai largă adoptare și investiții mai mari în TIC;
 - dezvoltarea unei societăți informatice inclusive și a unor servicii mai eficiente în domeniile de interes public;
 - îmbunătățirea calității vieții.
- Energie Inteligentă pentru Europa, cu următoarele obiective:
 - promovarea eficienței energetice și utilizarea rațională a surselor de energie;
 - promovarea surselor de energie noi și regenerabile și diversificarea energetică;
 - promovarea eficienței energetice și a noilor surse de energie în transporturi.

Politica ajutorului de stat a suferit o reformă care va permite statelor membre, regiunilor și altor factori interesați din domeniul public să fie mai motivate

pentru a susține CDI, în special pentru întreprinderile noi și inovatoare. Legăturile dintre fondurile regionale, Programul-Cadru de CD și noul Program-Cadru pentru Competitivitate și Inovare trebuie să fie întărite.

Statele membre, regiunile și, nu în ultimul rând, întreprinderile ar trebui să poată exploata la maximum oportunitățile oferite de fondurile comunitare regionale și sociale pentru a susține strategiile de inovare.

Organizațiile de cercetare publice și universitățile trebuie să pună în aplicare programe și structuri interne de susținere a dezvoltării parteneriatelor publice-private pentru CD și inovare.

La nivel regional și local, inițiativele tehnologice comunitare din domeniile de excelență vor fi orientate către parteneriatele publice-private. Vor fi organizații poli ai inovării pentru a reuni IMM-uri *high-tech*, universități și suportul financiar și de afaceri necesar.

În scopul reușitei acestui demers, Agenda Lisabona trebuie să fie însușită de toți factorii interesați la nivel comunitar, național, regional și local. Regiunile de excelență se așteaptă să aibă un impact major în atingerea scopului Strategiei de la Lisabona.

Sistemul educativ și de formare profesională poate influența activitatea IMM-urilor care doresc să se alinieze la societatea bazată pe cunoaștere, deoarece oferă posibilități de extindere a achiziționării competențelor necesare întreprinzătorului pe toate filierele, pentru dezvoltarea unei veritabile culturi a antreprenoriatului. Înființarea întreprinderilor poate începe chiar din campusul universitar.

Comisia își propune, deci, să coordoneze o veritabilă politică europeană în favoarea întreprinzătorilor. Ea propune zece chestiuni care îi permit să elaboreze un veritabil plan de acțiune: obiective, finanțare, factori de creștere (și de stagnare sau scădere), servicii de susținere, situația din țările candidate, asumarea riscurilor, preluarea întreprinderilor, reconversie, educația întreprinzătorului și promovarea antreprenoriatului.

În ceea ce privește NSM, și în prezent, conform unor documente ale Comisiei, principala deficiență rămâne construirea unei culturi de antreprenoriat. Adoptarea *acquis*-ului comunitar nu este suficient: trebuie un climat favorabil întreprinderilor și întreprinderi competitive. Dacă semnele sunt încurajatoare în ceea ce privește educația, rămâne însă ca autoritățile publice să-și schimbe atitudinea. Oricum, în unele țări procedurile administrative sunt atât de mult reduse încât se aliniază la cele mai bune practici comunitare.

Activitățile UE privind IMM-urile sunt numeroase. Menționăm că aproximativ 11% din Fondurile structurale merg direct la IMM-uri, ceea ce a însemnat 16 miliarde de euro pentru perioada 2000-2006.

Utilizarea eficientă a comerțului electronic va constitui un factor-cheie al competitivității europene în anii viitori. Inițiativa Comisiei *e-Europe* va accelera adoptarea comerțului electronic în Europa, prin intermediul unor măsuri

concrete, incluzând accelerarea procesului legislativ. Aceasta constituie o mare provocare mai ales pentru IMM-uri.

Activitățile în sprijinul întreprinderilor (mai ales a celor mici și mijlocii) se împart între autoritățile comunitare și cele statale pe baza principiului subsidiarității, iar măsurile comunitare se regăsesc la nivelul statelor membre detaliate pe mai multe sfere și probleme, cuprinse eventual într-un număr mai mare de programe.

Astfel, la nivel comunitar, întâlnim, printre alte programe și măsuri, Programele-cadru de cercetare-dezvoltare (în prezent cel pentru perioada 2007-2013), despre care vom vorbi într-un capitol aparte, și care are menirea să pună la dispoziția tuturor întreprinderilor mici din UE rezultatele cercetărilor întreprinse, precum și să le atragă pe acestea să participe în mod direct la aceste cercetări, și Serviciul Comunitar de Cercetare și Informații privind Dezvoltarea (CORDIS).

Acesta din urmă (acronimul vine de la inițialele titulaturii sale engleze, adică *Community Research and Development Information Service*) are un serviciu pentru a ajuta IMM-urile să participe și să beneficieze de pe urma sistemului european de finanțare a cercetării. Are o mare importanță pentru IMM-urile inovatoare care aplică finanțarea cercetării prin măsurile specifice Programelor–cadru și pentru cele interesate să facă aplicații. IMM-urile, mai ales cele interesate de inovații și internaționalizare, vor beneficia de serviciul “SME TechWeb”. Serviciile furnizate de CORDIS pentru IMM-uri includ, de asemenea, scheme de formare profesională și diseminare a rezultatelor².

3.4.2. Politica comunitară de cercetare-dezvoltare-inovare și IMM-urile

În prezent, politica UE în domeniul cercetării științifice și tehnologice are ca obiectiv principal crearea Spațiului European al Cercetării (SEC) care privește îndeaproape și IMM-urile.

Crearea SEC are ca principale obiective:

1. **activități de cercetare;**
2. **cercetare și inovare, întreprinderi noi și IMM-uri.** Se referă la întărirea capacității de inovare tehnologică a IMM-urilor, transferul și asimilarea de către acestea a cunoștințelor și tehnologiilor, exploatarea rezultatelor cercetărilor și încurajarea persoanelor fizice sau juridice care doresc să se ocupe de activitatea de CD;
3. **infrastructura de cercetare;**
4. **resurse umane;**
5. **știință, societate și cetățeni.**

² Pentru politica comunitară de sprijinire a IMM-urilor în perioada anterioară vezi proiectul “Cooperarea tehnico-științifică, mijloc de creștere a competitivității întreprinderilor mici și mijlocii în spațiul european” – coordonator dr. Ecaterina Stănculescu, IEM, 2003.

Cu privire la legătura strânsă dintre cercetare, inovare, IMM-uri și întreprinderi noi cu activitate inovativă, Comisia recomandă: extinderea “cercetării colective” care să cuprindă grupuri de cercetători și fonduri provenind de la mai multe firme și care să răspundă nevoilor acestor firme dintr-un număr de state europene; colectarea, procesarea și diseminarea informațiilor care interesează diferite IMM-uri; susținerea inițiativelor de conectare a cercetătorilor, antreprenorilor și firmelor financiare pentru dezvoltarea incubatoarelor de afaceri în domeniul tehnologiilor avansate.

Consiliul Științific (CS) al Consiliului European al Cercetării (ERC) a răspuns la Cartea verde a Comisiei Europene (la cererea Comisarului European pentru Cercetare-Dezvoltare Janez Potočnik) privind relansarea Spațiului European al Cercetării (ERA), cu un document conținând cinci recomandări:

- funcționarea plenară, potrivită și autonomă a ERC, conform cu legislația existentă;
- extinderea principiilor managementului și guvernantei autonome în alte domenii;
- creșterea resurselor de cercetare în UE;
- Îmbunătățirea eficienței și complementarității cercetării europene și a schemelor de formare profesională și promovarea sinergiilor acestora cu programe naționale solide;
- îmbunătățirea conexiunilor dintre cercetarea multidisciplinară și inovare. “Ar fi o crudă decepție să argumentăm că suntem nehotărâți în a îndeplini țelul propus de a deveni cea mai dinamică economie a cunoașterii din lume – se afirmă în document. Investițiile recente în cercetare-dezvoltare (CD) ale UE sunt încă insuficiente, iar fragmentarea eforturilor cheamă la dezvoltarea de noi sinergii și alte inițiative inovative. Trebuie să continuăm să majorăm investițiile publice și private în cercetare, să furnizăm infrastructurile de cercetare necesare, să implementăm reforme extensive în sectorul educației (în particular sistemele universitare) și să facilităm formarea prin masterate, doctorate și cursuri post-doctorale”.

Consiliul Științific este organul ERC însărcinat cu elaborarea politicii CD. El cuprinde 22 de membri, propuși de un comitet de selecție independent. Autonomia sa a fost întotdeauna subliniată în discuțiile purtate la ERC și este garantată în mod legal prin Programul-Cadru 7 (PC 7).

Oricum, conform documentului în discuție, “există încă anumite căi de acțiune pentru ca ERC să lucreze într-o autonomie deplină”. Dacă prezentul model nu permite autonomia așteptată de către Consiliul Științific și “pe care ERC o necesită pentru a continua să fie o forță conducătoare pentru obținerea calității în cadrul ERA”, ar fi necesară agrearea unei soluții alternative pe termen lung, în urma revizuirii pe termen mediu a ERC.

Documentul recomandă, de asemenea, acțiunea de mărire a resurselor alocate cercetării comunitare. Raportul Comisiei *Key Figures* din 2007 asupra

științei, tehnologiei și inovării arată că investițiile în cercetarea-dezvoltarea civilă (CD), ca procent din PIB, variază între 0,39% și 3,86% pe teritoriul UE. Media este de 1,84% din PIB, comparativ cu 2,67% în SUA, 2,99% în Coreea de Sud și 3,17% în Japonia.

“Fără o îmbunătățire radicală a bazei financiare a ERA, celelalte eforturi par să adâncească decalajele și diferențele din interiorul ERA, în loc să le înlăture” semnalează Consiliul Științific.

Bugetul anual al ERC, de 1,7 miliarde euro, ar trebui dublat la începutul următorului PC, după opinia CS, și un efort sporit ar trebui depus pentru a canaliza Fondurile Structurale ale UE în domeniul infrastructurii pentru cercetare. Comisia ar trebui, de asemenea, să majoreze în mod semnificativ bugetul pentru investițiile în infrastructurile de cercetare critice.

Diferențele în finanțarea CD dintre diferitele state membre UE trebuie, de asemenea, avute în vedere. Inegalitățile curente constituie o barieră pentru mobilitatea cercetătorilor, deoarece oamenii de știință sunt adesea incapabili să accepte salariile locale care se plătesc la un anumit loc de muncă.

Consiliul Științific recomandă, de asemenea, îmbunătățirea eficienței și a complementarității dintre schemele de cercetare și *training* comunitare, și promovarea sinergiilor cu programe naționale puternice. Aceasta poate fi realizată prin introducerea unui program de burse postdoctorale, bazat pe excelență, lipsit de cerințele rigide de mobilitate, sau prin programe de susținere similare cu cele derulate cu succes de către alte organizații, cum ar fi *European Molecular Biology Organisation* (EMBO). O schemă Erasmus pentru doctoranzi ar putea fi o posibilitate.

În final, documentul cheamă la legături mai strânse dintre cercetarea multidisciplinară finanțată de ERC și inovare. Se arată că transmiterea cu succes a rezultatelor către beneficiarii potențiali nu se poate baza pe soluții gen “terminal de conductă”. Consiliul Științific recomandă urmarea exemplului SUA, care au plasat studenți bine pregătiți în laboratoare de cercetare fundamentală, în laboratoare industriale și de cercetare-dezvoltare. Tezele de doctorat implicând atât o instituție de cercetare fundamentală cât și un laborator industrial ar putea, de asemenea, să primească susținere din partea UE, sugerează documentul, adăugând: “aceasta ar constitui un mesaj puternic către toți europenii: cercetarea de graniță poate configura viitorul”.

Principalul instrument prin care este adusă la îndeplinire politica comunitară din domeniul CDI sunt Programele-Cadru (PC) plurianuale. În prezent se desfășoară cel de al 7-lea PC pentru perioada 2007-2013. În cadrul acestui program, IMM-urilor li se acordă o atenție aparte, așa cum vom arata într-un subcapitol mai jos³.

³ Pentru politica CDI comunitară anterioară vezi și dr. Ecaterina Stănculescu “Politica Uniunii Europene în domeniul cercetării-dezvoltării” în vol. *Politici europene – coordonator dr. Petre Prisecaru, Editura Economică, 2004.*

3.4.3. UEAPME – vocea IMM-urilor în Uniunea Europeană

În Uniunea Europeană, Asociația Europeană a Meseriașilor și a Întreprinderilor Mici și Mijlocii (UEAPME) este porta-vocea sectorului. Aceasta are 78 de organizații membre care reprezintă meșteșugari și IMM-uri din toată Europa, acoperind peste 11 mil. Întreprinderi cu 50 de milioane de angajați. UEAPME este un partener social european.

Asociația sprijină efectiv IMM-urile din Comunitate și ia atitudine în toate problemele care au tangență cu acestea. Printre aceste luări de poziție menționăm câteva mai recente:

- retorica de la Lisabona trebuie întărită de acțiuni pentru problemele prioritare ale IMM-urilor;
- parlamentul European sublinia în 2006 necesitatea concentrării strategiei de la Lisabona pe IMM-uri;
- statele membre trebuie, de asemenea, în viziunea Comisiei să ia măsuri pentru susținerea dezvoltării sectorului IMM-urilor.

Acestea sunt postulate ale politicii europene puse în evidență de către UEAPME

UEAPME sublinia că ceea ce s-a convenit prin Strategia de la Lisabona, când IMM-urile și problemele acestora au fost plasate în centrul său, trebuie adus la îndeplinire prin măsuri adecvate luate în primul rând de către statele membre UE. S-a spus că orice strategie care nu încearcă să exploateze la maximum potențialul IMM-urilor din spațiul comunitar, într-un mediu cât mai adecvat desfășurării activității acestora, este lipsită de importanță.

Domeniile în care este nevoie de acțiuni hotărâte din partea statului sunt (în opinia UEAPME):

- aplicarea reală a Strategiei de la Lisabona, întreprinderea demersurilor necesare și adăugarea dimensiunii de certitudine procesului de implementare a acesteia în sfera IMM-urilor;
- evaluarea impactului tuturor reformelor asupra dezvoltării sectorului, pentru o corectă și eficientă aplicare a acestora;
- îmbunătățirea accesului la finanțare pentru IMM-uri prin extinderea schemelor de garantare, crearea unor condiții mai bune pentru autofinanțare și dezvoltarea pieței capitalului de risc pentru IMM-uri;
- întreprinderea de acțiuni care să permită o angajare mai eficientă a IMM-urilor în cercetare-dezvoltare, în PC 7, început în ianuarie anul acesta, prin acordarea unui buget specific problematicei IMM-urilor.

Formarea spiritului antreprenorial și de cercetare-dezvoltare prin educație și învățământ – un deziderat al UEAPME

Uniunea consideră că spiritul antreprenorial se învață încă din școala elementară. De aceea, consideră că inițiativa Comisiei de a promova

antreprenoriatul prin educație și învățământ este salutară. Trebuie, însă, să se aibă în vedere și acțiuni concrete, deoarece până acum s-a bătut pasul pe loc.

IMM-urile au un rol foarte important în societatea comunitară și este bine-venită inițiativa de a-i forma pe copii și tineri pentru a deveni mai târziu oameni de afaceri de succes. De asemenea, canalizarea tinerilor dotați pentru cercetare-dezvoltare spre această carieră încă de pe băncile școlilor și facultăților ar constitui un sprijin și pentru integrarea IMM-urilor (în care acești tineri și-ar găsi eventual un loc de muncă) în fluxul progresului tehnico-științific înregistrat, în prezent, pe plan mondial.

Provocările cu care sunt confruntate IMM-urile și meseriașii din noile state membre UE

Întreprinderile meșteșugărești și IMM-urile din noile state membre se confruntă cu provocarea integrării. Analistii UEAPME consideră că pentru a depăși aceste provocări trebuie:

- să fie îmbunătățite aspectele organizaționale și rezolvată problema barierelor financiare și tehnice;
- legislația existentă să fie mai bine implementată.

Angajarea concretă a statelor și a UE, în ansamblul ei, precum și instrumentele de susținere sunt esențiale pentru maximizarea valorii adăugate a meșteșugarilor și micilor întreprinzători din noile state membre.

În primăvara anului 2007 s-a ținut în Germania a 4-a Conferință privind întreprinderile meșteșugărești, mici și mijlocii. Paul Reckinger – președintele UEAPME spunea la o intervenție că „realizarea pieței unice, introducerea euro și procesul de lărgire sunt pietre de hotar care nu trebuie uitate. Aceste realizări, totuși, sunt necesare, dar ele reprezintă și provocări, mai ales când este vorba de integrarea micilor întreprinderi din noile state membre”.

La Conferința de la Varșovia din 2006 s-au discutat în detaliu mai multe căi de îmbunătățire a performanțelor întreprinderilor meșteșugărești și a IMM-urilor cu deosebire din noile state membre, și anume:

- -aspecte organizaționale – UEAPME insistă pentru întărirea cadrului legal și politic pentru asociațiile de întreprinderi naționale în noile state membre. Aceasta le-ar permite să devină un factor important în societatea civilă și să ofere servicii de înaltă calitate membrilor lor pentru întreprinderile meșteșugărești, mici și mijlocii;
- eliminarea barierelor financiare, care împiedică încă integrarea deplină a IMM-urilor și meșteșugarilor din noile state membre în piața unică. Conferința UEAPME, instrumentele financiare comunitare existente, cum ar fi CIP (programul de competitivitate și inovare), fondurile structurale și inițiativa JEREMIE ar trebui pe deplin implementate și exploatate;
- barierele tehnice, cum sunt standardele și reglementările, ar trebui înlăturate cât mai mult posibil. În timp ce beneficiile standardizării nu sunt puse la îndoială, UEAPME subliniază că principiul „gândește-te întâi la cel

mic” (*think small first*) nu este întotdeauna aplicat în acest domeniu, cu întreprinderi mici care trebuie să facă față unui set de reguli complicate și împovărătoare. Răspunsul cheie la acest subiect este simplificarea și formarea profesională.

Reckinger cere „acțiuni concrete” în aceste domenii politice.

O politică energetică care ar putea susține dezvoltarea sectorului IMM-urilor din Uniunea Europeană

Comisia Europeană a prezentat anul acesta o foaie de parcurs intitulată “O politică energetică pentru Europa” care cuprinde un set de documente pe probleme cum ar fi eficiența energetică, energia reînnoibilă, piața internă a energiei și infrastructura energetică.

O analiză atentă a strategiei energetice a UE întreprinsă de analiștii UEAPME a arătat că sectorul IMM este afectat de acest plan comunitar în diferite moduri:

a. IMM-urile au de suferit de pe urma unei concurențe ineficiente în sectorul energetic;

b. IMM-urile pot în mod real să fie producători de energie eficientă. IMM-urile pot să contribuie la reducerea emisiilor de gaze cu efect de seră și a dependenței de sursele de energie fosile.

IMM-urile și meșteșugarii din UE susțin scopurile și sarcinile unei noi politici energetice europene, dar cer tuturor instituțiilor la nivel comunitar și național să ia în considerație cu mai multă atenție nevoile lor și provocările cărora trebuie să le facă față, cu măsuri concrete, pentru a-și putea îndeplini sarcinile care le revin. Strategia propusă poate deveni realitate și poate contribui în mod pozitiv la realizarea obiectivelor Agendei Lisabona numai dacă este creat un mediu favorabil pentru toate întreprinderile, mediu care să nu afecteze competitivitatea economiei comunitare.

Luarea de poziție a IMM-urilor a urmărit să explice în ce fel acestea sunt sau pot fi afectate de noua strategie și cheamă la anumite adaptări și clarificări necesare pentru a exploata întregul potențial cu care IMM-urile pot contribui la această strategie.

IMM-urile au de suferit datorită competiției ineficiente din sectorul energetic și au nevoie de buna funcționare a pieței interne.

În multe țări, se arată în luarea de poziție a Asociației IMM-urilor, întreprinderile mici și mijlocii se confruntă încă cu structuri monopoliste în sectorul energetic, fiind lipsite de alternative reale la aprovizionarea cu energie electrică și gaze. Prețul pe care micile companii trebuie să-l plătească este prea mare și adesea în creștere. Liberalizarea pieței și crearea unei piețe interne a energiei întreprinse de UE în ultimii ani nu au fost încununate de succes, iar instrumentele legale și de reglementare nu sunt suficient de puternice pentru a contribui la realizarea pieței interne unice europene.

Prețurile mai mari pentru micii consumatori creează, de asemenea, dezavantaje competitive, mai ales pentru IMM-urile intensive din punct de vedere energetic, în comparație cu companiile mai mari.

UEAPME consideră că realizarea pieței interne în domeniul energiei reclamă următoarele măsuri:

- separare efectivă a rețelilor de distribuție de cele ale producătorilor și un control efectiv din partea autorităților publice și de reglementare în privința oricărei decizii relative la rețeaua de distribuție (acces, preț de transfer etc.);
- creștere a puterii organelor de reglementare la nivel național în scopul unei întăriri efective a separării producției și distribuției și reglementării reale a rețelilor de distribuție;
- obligația de a furniza consumatorilor informații transparente în legătură cu contractele și prețurile practicate;
- întărire a Autorității Europene de Reglementare, în coordonare cu organele de reglementare naționale, pentru a asigura consolidarea măsurilor de liberalizare necesare și o creștere a capacităților de transport, furnizare și coordonare transfrontaliere, ca o precondiție necesară pentru întărirea competiției pe piețele europene;
- în scopul obligării tuturor forțelor de piață de a respecta legislația existentă, UEAPME cere Comisiei Europene (DG COMPETITION, DG MARKT și DG TREN – pt. energie și transport), autorităților naționale din sfera concurenței și Curții Europene de Justiție să-și utilizeze la maximum competențele pentru a lupta contra abuzului de poziție dominantă pe piață, întârzierilor în aplicarea legislației existente sau greșitei aplicații a acesteia și cazurilor de ajutoare de stat nejustificate.

Atâta timp cât piața internă a energiei nu funcționează și, mai ales, micii consumatori trebuie să plătească prețul pentru această situație, reglementările, cum ar fi liniile directoare referitoare la calculații sau favorizarea anumitor grupuri de clienți în ceea ce privește prețurile, sunt justificate și susținute de către UEAPME.

Întreprinderile văd o bună funcționare a pieței energiei capabilă să furnizeze energie într-o manieră corespunzătoare din punct de vedere al prețurilor ca o precondiție pentru alte măsuri de politică energetică referitoare la energia reînnoibilă sau emisiile de gaze cu efect de seră, care, în orice caz, vor crea costuri suplimentare, cel puțin pe termen scurt.

Meșteșugarii și IMM-urile au un potențial imens neexploatat pentru creșterea eficienței energetice.

Cercetarea-dezvoltare și inovarea din domeniul eficienței energetice și energiei reînnoibile trebuie să acorde o atenție specială IMM-urilor, sunt de părere reprezentanții UEAPME. Orice măsuri de susținere ar trebui luate ținând cont de potențialul IMM-urilor cu privire la tehnologiile la scară mică și ar trebui să îmbunătățească potențialul IMM-urilor și meșteșugarilor în aceste sectoare.

IMM-urile joacă, de asemenea, un rol important ca furnizoare de servicii pentru creșterea eficienței energetice în domeniul construcțiilor și îmbunătățirea managementului în domeniul energetic.

Reducerea efectului de seră și promovarea energiei reînnoibile sunt costisitoare și pot afecta competitivitatea; ele ar trebui aduse la îndeplinire în modul cel mai eficient posibil.

În fine, UEAPME a dorit să sublinieze că toate aceste eforturi de a majora eficiența energetică, de a promova energia reînnoibilă și de a reduce emisiile de gaze cu efect de seră nu vor fi productive dacă UE nu va putea face piața internă să funcționeze, ceea ce ar presupune o mai mare liberalizare și reglementări mai bune la nivel comunitar și național.

4. PARTICIPAREA IMM-URILOR LA PROGRAMELE DE CERCETARE-DEZVOLTARE ALE UNIUNII EUROPENE ȘI LA CLUSTERELE TEHNOLOGICE

4.1. Programul-Cadru 6 și participarea IMM-urilor la proiectele acestuia

Extinderea UE către est a putut avea loc cu succes și prin aportul cercetării științifice și tehnologice. Toate Programele-Cadru din ultimul deceniu au conținut secțiuni speciale dedicate dezvoltării sectorului IMM-urilor din NSM.

Programul-Cadru 6 a constituit un instrument eficient de atragere a IMM-urilor din NSM-UE în activitatea de cercetare-dezvoltare. Prin proiectele derulate pentru sprijinirea activității IMM-urilor s-au rezolvat numeroase probleme ale acestui sector. S-au adus contribuții însemnate la competitivitatea și dezvoltarea durabilă a IMM-urilor, la conservarea mediului și creșterea locurilor de muncă.

CRAFT (rezultatele cercetărilor pentru IMM-uri sau cercetare în cooperare – denumirea mai nouă din PC 6) a fost programul care a avut ca scop încurajarea difuzării rezultatelor cercetărilor în rândul întreprinderilor mici și mijlocii, participarea acestora la actul cercetării și încurajarea cooperării dintre IMM-uri și comunitatea europeană a cercetării. IMM-urile au nevoie constantă de inovare, dar mijloacele de care dispun nu sunt pe măsura necesităților. Programul CRAFT a fost un instrument excelent pentru realizarea acestui obiectiv.

Activitățile eligibile pentru finanțare prin programul CRAFT au fost de două categorii:

- activități de cercetare și inovare de orice factură. Activitățile s-au concentrat pe obiective de cercetare bine definite, care să ducă la rezultate concrete în termenii aplicabilității, în scopul îmbunătățirii sau dezvoltării unor noi produse, procese sau servicii, sau pentru alte necesități ale IMM-urilor. Activitățile relative la inovare s-au referit la protecția cunoștințelor și la cei îndreptățiți să exploateze rezultatele;
- activități de management a unui consorțiu. Acestea au acoperit toate operațiunile de coordonare relative la proiect. Ele au inclus: derularea acordului de funcționare a consorțiului, rezolvarea problemelor legale, contractuale, financiare și administrative de ansamblu, coordonarea activităților tehnice, și – la nivelul consorțiului – coordonarea administrării cunoștințelor și alte activități legate de inovare.

Durata derulării proiectelor a fost de 1-2 ani, iar finanțarea costurilor acestora prin program s-a situat între 500.000 și 2 milioane de euro.

În continuare redăm câteva dintre proiectele care au constituit adevărate reușite în PC 6, prin numărul mare de agenți economici implicați și prin rezultatele obținute, rezultate de un real ajutor pentru economia NSM-UE.

Realizări ale Programului-Cadru 6 pentru IMM-uri

Proiectul *Economic and Technological Intelligence* (ETI), derulat în cadrul *Research and Innovation Actions* din PC 6 (2002 – 2006), este continuarea programului similar din PC 5. Acest proiect, care va fi continuat și în PC 7, are ca scop promovarea inovației în rândul IMM-urilor, utilizând surse de informații privind dezvoltarea tehnologică, rețele specifice și, aplicații și piețe importante pentru IMM-uri, precum și identificarea și diseminarea celor mai bune practici.

În PC 6, această abordare a fost centrată pe atragerea IMM-urilor din sectoare specifice de a participa la fluxul principal de proiecte – Proiecte și Rețele de Excelență Integrate – ca o cale de a le îmbunătăți competitivitatea.

Scopurile generice ale proiectelor au fost:

- crearea de grupuri de IMM-uri cu nevoi de inovare similare;
- participarea IMM-urilor și a grupurilor de IMM-uri la proiectele de cercetare;
- promovarea cooperării transregionale dintre IMM-uri și rețelele de incubatoare de afaceri.

Dintre aceste proiecte, 24 sunt mai importante:

Acronim	Subiect (motto)
DETECT-IT	Marile companii își deschid porțile pentru cele mai mici
ECTIST	Integrarea clusterelor cu nevoi similare
FASHION NET	O continuare consacrată a modei
FASTER	Acces rapid la cercetarea comunitară în domeniul transporturilor
FISH	Pescuirea de informații în cadrul PC6
ITE	Factorul uman aduce speranță industriei textile
LINK	O rețea unică de rețele publice și private
MISMEC	Mecatronică multifacetată
NANOMAT	Ajutor serios pentru nanotehnologii
NAOMITEC	Scară mică de tehnologie înaltă
NATIBS	Luarea unui start bun în biotehnologii
PATENT	Spre un viitor multimedia
PLASTEAM	Cercetarea europeană din domeniul materialelor plastice turnate pentru IMM-uri
PRODESTS	Evitarea risipei

Acronim	Subiect (motto)
PRO-KNOWLEDGE	Promovarea participării la cercetarea europeană
RURAL-ETINET	Lărgirea orizontului IMM-urilor din mediul rural
SHOES5000	Găsirea unui calapod mai bun pentru industria încălțămintei din UE
SMESFORFOOD	Un festin al inovației în industria alimentară
SMES GO LIFESCIENCES	Ființă armonioasă
STIMULATE	Întărirea puterii asociațiilor de ramură
SYNERGY	Puterea sinergiilor
TALENT SCOUT	O mână de ajutor pentru inovatorii în biotehnologie
WOMEN2 FP6	PC6 pentru cealaltă jumătate (femei)
WOODISM	Legături mai puternice pentru afaceri mai bune

Din ale 24 de proiecte la care au participat IMM-uri din noile state membre am selectat următoarele exemple pentru o descriere mai detaliată:

DETECT-IT

Este un proiect ETI care reunește rețele extinse comunitare de intermediari pentru IMM-uri și stimularea legăturilor transnaționale dintre parteneri. Sub conducerea EBN (Rețeaua comunitară de centre de afaceri și inovare), au fost dezvoltate clustere pentru IMM-uri, pentru pregătirea lor în scopul participării la cercetarea europeană. Liderii corporatiști din principalele industrii au luat parte la formarea acestor clustere.

Au fost avute în vedere IMM-uri din 3 sectoare intensive în tehnologie: tehnologia informațională, energia reînnoibilă și calitatea și siguranța alimentelor.

A fost mobilizată o rețea de 30 de incubatoare de afaceri din 15 țări membre UE pentru a stimula participarea IMM-urilor la PC 6 și, în special, la Proiectele Integrate și Rețelele de Excelență, cu sprijinul Punctelor de Contact Naționale și a Centrelor Releu pentru Inovare.

Au fost dezvoltate clustere de IMM-uri cu profiluri tehnologice similare și necesități de inovare corespunzătoare domeniilor de cercetare ale PC 6.

Consortiul a fost format din 42 de parteneri din 17 țări, inclusiv cele 30 de Centre de Inovare în Afaceri și a fost coordonat de EBN.

În timpul proiectului, peste 1000 de IMM-uri au fost monitorizate pentru a adera la clustere. Au fost preferate IMM-urile cu activitate de CD și inovare bine definite.

Firmele mari partenere s-au dovedit deschise la orice fel de colaborare propusă de IMM-uri. Multe dintre marile corporații sunt deja implicate în instrumentele avansate ale DG Cercetare, cum ar fi platformele tehnologice.

O altă fațetă importantă a proiectului DETECT-IT este dezvoltarea unor modele de rețele regionale pentru cercetare în noile state membre.

Dintre IMM-urile participante la DETECT-IT sunt și unele din noile state membre, adică: Cehia, Ungaria și Slovacia.

ITE

Concurența acerbă de pe piața globală și înlăturarea recentă a unor cote impuse la import au lăsat industria textilă a UE într-o stare fragilă. Creșterea competitivității ei cere inovare continuă pentru îmbunătățirea eficienței, valoare adăugată și accesul la piețe.

Dar disponibilitatea limitată a noilor dezvoltări și preocuparea continuă pentru obținerea unui câștig imediat restrâng capacitatea sectorului de a inova.

Proiectul ITE (*Intelligent Textile Environment*) combină expertiza a 22 de parteneri din 16 țări pentru promovarea atât a inovației în sine cât și a oportunităților oferite IMM-urilor de programele CD ale Uniunii Europene.

Proiectul intenționează să reunească pe parcurs cca. 9000 de întreprinderi din industria textilă europeană.

Asigurând cca 2 milioane de locuri de muncă în aproximativ 177.000 de întreprinderi – în cea mai mare parte IMM-uri – industria textilă europeană este una critică. Dar, ca orice sector dominat de IMM-uri, sarcina de a facilita luarea unor decizii de management bine informate pentru un mare număr de firme mici este una foarte mare.

Se pun întrebări de genul: cum poate fi îmbunătățită calitatea fără creșterea costurilor, cum pot fi asimilate noile cereri legislative, cum se poate crește cota de piață. IMM-urile cu capacitate limitată au realmente nevoie de a ști cum se lucrează în alte părți ale lumii, deoarece „a reinventa roata nu este o soluție”, după expresia analiștilor comunitari.

IMM-urile din industria textilă au nevoie de două lucruri: căi mai bune de a rezolva probleme comune și un acces mai mare la inteligența științifică tehnică și comercială care să le permită să-și dezvolte strategii de afaceri de succes. Proiectul ITE speră să contribuie la prosperitatea IMM-urilor din industria textilă în ambele direcții – prin îmbunătățirea fluxurilor de informații despre ultimele inovații și prin angajarea cât mai multor IMM-uri în inițiative de cercetare-dezvoltare relevante.

Unul dintre subproiectele ITE este BenTex care – se speră – va atrage participarea a peste 300 de IMM-uri din industria textilă pentru rezolvarea unor probleme comune cum ar fi: procesele de producție, măsuri, canale de distribuție, piețe, management și tactici competitive (incluzând inovare, calitate, service și costuri).

Printre participanții la proiect se numără întreprinderi și organizații de ramură din noile state membre, cum ar fi: România, Letonia, Cehia, Polonia, Ungaria, Bulgaria, Lituania, Slovacia și Cipru.

PRODESTS

În UE, guvernele naționale susțin IMM-urile să dezvolte și să asimileze tehnologii de producție durabile din punct de vedere al mediului și de tratare a deșeurilor. Aceste inițiative sunt, însă, proiectate pentru aplicare la nivel regional și, în consecință, expertiza tinde să fie potrivită anumitor zone geografice specifice. Tehnologiile valoroase se răspândesc încet, dacă nu deloc, la alte state membre.

Mai precis, proiectul își propune să disemineze această informație și să constituie un prilej bun pentru a reuni eforturile de cercetare ale statelor individuale într-un tot la nivel european.

Proiectul PRODESTS încearcă să coordoneze un grup de 27 de institute de cercetare, universități, companii specializate în transferul tehnologic și asociații comerciale – toate reprezentând clustere de IMM-uri separate din 17 țări.

Proiectul cuprinde 6 pachete de lucru:

- creșterea vizibilității IMM-urilor în sectoarele industriale;
- înlocuirea barierelor din fața IMM-urilor;
- crearea de conexiuni;
- dezvoltarea unui plan de lucru pentru tehnologie;
- dezvoltarea unui plan de lucru pentru piață;
- definirea unor proiecte integrate cu implicarea IMM-urilor; Dintre NSM care iau parte la acest proiect menționăm: Ungaria, Polonia, Letonia, Cehia, Slovacia.

RURAL – ETINET

Proiectul are scopul general de a susține IMM-urile în eforturile lor de implicare în cercetarea UE. Multe dintre aceste IMM-uri sunt localizate în zonele urbane, parcuri tehnologice sau zone industriale, după cum există un număr mare situate în zonele rurale. Acestea joacă un rol important în transformarea zonelor agricole în zone dezvoltate și în înscrierea acestora în circuitul industrial.

Proiectul RURAL–ETINET urmărește să le ajute în asumarea acestui rol. Va îndeplini această sarcină utilizând expertiza tehnologică și cunoașterea capacităților IMM-urilor din zonele rurale a 12 organizații din 11 state membre.

Rezultatele proiectului vor cuprinde crearea unei baze de date foarte largi privind expertiza IMM-urilor europene din zonele rurale și dezvoltarea unui mare număr de studii de caz care demonstrează exact cum IMM-urile pot să se implice cu succes în activitățile PC 6, în pofida complexității problemelor.

Consortiul acestui proiect are trei obiective din prioritățile tematice lansate de PC 6: calitatea și siguranța alimentelor; dezvoltare durabilă, schimbare globală și ecosisteme; și cercetarea pentru susținerea politicilor în domeniul dezvoltării rolului IMM-urilor în zonele rurale.

Dintre NSM-UE participante prin diferite organizații și IMM-uri la acest proiect menționăm pe: Bulgaria, Cipru, România și Slovacia.

SMES for FOOD

Importanța calității și siguranței alimentelor a determinat abordarea lor într-un proiect ETI.

Proiectul implică un consorțiu larg, care urmărește să ajute cel puțin 150 de IMM-uri să-și găsească locul în proiecte colaborative. Cea mai mare cerere identificată în acest proiect este pentru IMM-uri din sectorul biotehnologiei, dar sunt cerute și IMM-uri din domeniul senzorilor și tehnicilor de diagnostic.

Baza de date a SMES for FOOD cuprinde multe IMM-uri cu alte competențe, de la agricultură, la tehnologiile informatice relevante pentru producția modernă de alimente.

Proiectul are un mare potențial de inovare. Consorțiul cuprinde 19 parteneri din 16 țări, inclusiv NSM-UE. Printre parteneri se numără zece Puncte de Contact Naționale și mai multe centre specializate în sectorul agroalimentar.

Obiectivul este acela de a atrage cel puțin 150 IMM-uri să participe la Proiecte Integrate sau Rețele de Excelență în domeniul industriei alimentare.

În 2004, la prima conferință importantă a participanților la acest proiect au fost prezente 110 IMM-uri și instituții diverse din 20 de țări. Până în prezent au fost lansate licitații de proiecte și peste 120 de întâlniri organizate între reprezentanții IMM-urilor interesate.

Dintre NSM-UE, la acest proiect participă instituții din Cehia, Estonia, Cipru, Ungaria și Polonia.

4.2. Participarea IMM-urilor din UE la Programul-Cadru 7 și la Programul-Cadru pentru Competitivitate și Inovare

Programul-Cadru 7 pentru perioada 2007-2013, cuprinde 4 secțiuni: Cooperare, Idei, Oameni (*People*) și Capacități. IMM-urile sunt invitate să participe cu propuneri de proiecte la toate aceste secțiuni.

La secțiunea Capacități, însă, există un program dedicat special IMM-urilor, intitulat: „Cercetarea în beneficiul IMM-urilor” (*Research for the benefit of SMEs*).

Obiectivul acestui program este acela de a întări „capacitatea de inovare” a IMM-urilor din UE (deci și din NSM) și contribuția acestora la dezvoltarea de noi produse bazate pe tehnologia avansată și piețe. Programul va ajuta IMM-urile să-și finalizeze cercetările, să-și crească efortul de cercetare, să-și extindă rețelele, să exploateze mai bine rezultatele cercetării, să achiziționeze *know-how* tehnologic, să construiască un pod peste prăpastia dintre cercetare și inovare.

Reprezentând 99% din totalul întreprinderilor din UE, IMM-urile contribuie cu două treimi la PIB-ul comunitar și asigură 75 de milioane de locuri de muncă în sectorul privat.

Pentru a atinge obiectivul Programului-Cadru sunt implementate trei acțiuni indirecte:

1. susținerea IMM-urilor pentru a obține finanțare pentru activitatea de cercetare.

Acest obiectiv va fi implementat prin două scheme distincte:

- cercetarea pentru IMM-uri – referitoare în principal la IMM-uri cu intensitate tehnologică scăzută și medie, dar și la IMM-uri din sectoare HT, care au nevoie de finanțare pentru completarea capacităților lor de CD. Proiectele urmăresc să creeze cunoștințe noi sau să producă rezultate cu potențial clar de a îmbunătăți sau dezvolta noi produse, procese sau servicii pentru IMM-urile participante;
- cercetarea pentru asociațiile de IMM-uri. Asociațiile specializate care acționează în numele IMM-urilor membre identifică și abordează probleme tehnologice comune și promovează diseminarea efectivă și preluarea rezultatelor. Proiecte din această activitate pot să abordeze subiecte referitoare la dezvoltarea și implementarea legislației și probleme tehnologice ale întregului sector industrial;

2. dezvoltarea și coordonarea susținerii IMM-urilor la nivel național. În perspectiva pe termen lung se așteaptă ca programele naționale și regionale de cercetare pentru IMM-uri să stabilească obiective comune și metode de evaluare pentru cooperarea transnațională în cercetarea cu valoare adăugată semnificativă, astfel încât Comunitatea să acorde susținere IMM-urilor;

3. măsuri suport.

Vor fi lansate măsuri suplimentare care să întărească impactul participării IMM-urilor la programele de cercetare specifice ale IMM-urilor, să monitorizeze mai îndeaproape și să evalueze participarea acestora atât la PC 6 cât și la PC 7:

Vor fi întreprinse „Acțiuni de coordonare și susținere” pentru a favoriza proiecte și a crește impactul acțiunilor din programul „Cercetarea în beneficiul IMM-urilor”.

Vor fi întreprinse studii în diferite stadii ale PC 7 pentru a analiza și evalua impactul socioeconomic și nevoile de participare la „Cercetarea în beneficiul IMM-urilor”.

Programul “Eurostars” destinat finanțării cercetării-dezvoltării orientate către piață pentru IMM-uri

UEAPME – Organizația Europeană a Patronatului din Meșteșuguri și IMM-uri – salută lansarea, în PC 7, a programului “Eurostars”, care urmărește finanțarea cercetării-dezvoltării (CD) orientată către piață întreprinsă de către IMM-uri. UEAPME a fost mulțumită de concentrarea Eurostars pe potențialul de inovare al IMM-urilor și, de asemenea, de natura orientată către piață a programului, care va susține în exclusivitate proiecte pentru dezvoltarea de produse, procese și servicii noi și viabile.

UEAPME regretă, totuși, că finanțarea va fi inițial disponibilă numai pentru IMM-urile care investesc 10% sau mai mult din cifra lor de afaceri anuală în activitățile de CD, pentru a ocupa o nișă de piață, în timp ce, *de facto*, privează marea majoritate a micilor întreprinderi comunitare, inclusiv firmele *high-tech* care investesc mai puțin decât limita impusă, să prezinte oferte de proiecte în prima rundă.

“Numai un mic număr de IMM-uri interesate în mod potențial vor îndeplini criteriile de eligibilitate ale programului Eurostars prezentate astăzi”, a declarat într-un comunicat, Ullrich Schröder, oficialul UEAPME însărcinat cu cercetarea-dezvoltare în UEAPME.

“Definiția programului de IMM-uri performante din punct de vedere al CD merge mai bine cu standardele recunoscute pe plan internațional, cum ar fi criteriile OCDE, ale căror marcă *high-tech* presupune o investiție de peste 5% în CD. Printr-o finanțare artificială rezervată unui număr redus de ‘super IMM-uri HT’, programul Eurostars are riscul de a păcătui printr-o convertire și limitare a excelenței în loc de promovare a acesteia”, explică el.

Conform UEAPME, finanțarea Eurostars ar trebui acordată în rundele ulterioare tuturor IMM-urilor care îndeplinesc condițiile UE de încadrare în această categorie, cu condiția ca proiectele propuse de ele să fie competitive. De fapt, Comisia Europeană a decis să aloce fonduri de 100 de milioane de euro programului Eurostars, în afara unei linii de finanțare bugetară provenind din Programul-Cadru 7 de CD care era din primul moment destinată IMM-urilor performante în domeniul CD, indiferent de procentul cheltuielilor lor pentru CD.

Schröder consideră că ar avea sens ca aceleași condiții să se aplice și la programul Eurostars.

“Eliminând clauza de 10% sau, cel puțin, scăzând-o la nivelul OCDE în rundele următoare de finanțare s-ar crea o situație în care toate părțile ar avea de câștigat: IMM-urile HT ar fi oricum exceptate de la aplicare, în timp ce alte IMM-uri ar considera-o ca o oportunitate și ar avea avantaje de pe urma unei astfel de modalități de finanțare”, concluzionează el.

Programul-Cadru pentru Competitivitate și Inovare pentru perioada 2007-2013 cuprinde trei obiective:

1. Acces mai bun la finanțare a IMM-urilor, prin capitalul de risc și instrumente de garantare a creditelor. Se au în vedere următoarele acțiuni specifice:

- furnizarea de servicii de susținere a activității de bază și a inovației prin rețele de centre regionale;
- promovarea antreprenoriatului și inovației;
- susținerea procesului de realizare a politicilor care încurajează antreprenoriatul și inovarea;

2. Program de Susținere a Politicii Tehnologiilor Informatice și de Comunicații (ICT-PSP), cu următoarele acțiuni specifice:

- dezvoltarea unui Spațiu Unic Comunitar al Inovației;

- întărirea Pieței Unice Comunitare pentru TIC și produsele și serviciile din domeniul TIC;
 - încurajarea inovației printr-o mai largă adoptare și investiții în TIC;
 - dezvoltarea unei societăți informatice inclusive și a unor servicii mai eficiente în domeniile de interes public;
 - susținerea calității vieții;
3. Energie Inteligentă pentru Europa (IEE), cu următoarele acțiuni specifice:
- promovarea eficienței energetice și utilizarea rațională a surselor de energie;
 - promovarea surselor de energie noi și regenerabile și diversificarea energetică;
 - promovarea eficienței energetice și a noilor surse de energie în transporturi.

4.3. Clusterelor tehnologice – spații de dezvoltare a capacităților de cercetare-dezvoltare ale IMM-urilor din noile state membre ale Uniunii Europene

În ultimii ani, concentrările geografice de întreprinderi pentru definirea cărora s-a încetățenit deja termenul de cluster (cu înțelesul de ciorchine, eventual constelație de entități economice, în primul rând companii, legate pe verticală și orizontală prin relații profesionale) au captat tot mai mult atenția guvernelor datorită potențialului lor de a valorifica economiile de aglomerație.

Constituirea aglomerațiilor de firme, a clusterelor, creează premisele unei diviziuni mai eficiente a muncii între entitățile economice implicate, oferind posibilitatea realizării economiilor de scară la nivelul companiei individuale și a obținerii efectelor de rețea, materializate în reducerea costurilor de producție. De asemenea, ele facilitează fluxurile formale și informale de idei și informații ce stau la temelia inovației și creează cadrul cooperării între furnizori și firmele care realizează produsul finit, în ceea ce privește reducerea unor costuri, modernizarea, diversificarea și creșterea calității producției.

Clusterul generează o piață lărgită, cu cerere relativ omogenă, care atrage subfurnizorii, iar implantarea acestora în cluster creează o nouă sursă de diminuare a costurilor. În plus, proximitatea permite rezolvarea unor situații de criză, cum ar fi de pildă găsirea mai facilă, din rândul firmelor altminteri concurente, a unor subcontractanți pentru comenzi care depășesc capacitatea de producție, astfel încât producătorii să poată să își păstreze clienții importanți.

Pe de altă parte, trebuie remarcat faptul că simpla aglomerație spațială a firmelor nu aduce automat toate aceste beneficii și nu este neapărat asociată cu obținerea avantajului competitiv. Astfel, de pildă, firmele localizate în cluster care au un profil complet diferit de al acestuia vor întâmpina o concurență acută pe

piața forței de muncă și a altor inputuri, fiind în principiu defavorizate de această localizare.

Este important, totodată, să se facă distincția între clustere (*enterprise clusters*) și rețele de afaceri (*business networks*), deoarece nu de puține ori cele două fenomene sunt tratate drept identice, deși nu sunt. În esență, clusterelor sunt rezultatul acțiunii forțelor pieței și implică adesea o concurență acută între firmele componente, în paralel cu relații de colaborare a acestora pe anumite segmente de activități sau funcții.

În contrast cu clusterul, rețelele de afaceri sunt rezultatul acordului de colaborare dintre firmele participante, adesea formalizat prin documente și întemeiat pe reguli clare de comportament.

Clusterelor inovatoare pot fi definite ca rețele de organizații interdependente: firme, instituții producătoare de cunoștințe (universități, institute de cercetare, firme furnizoare de tehnologii), instituții de legătură (de exemplu servicii de extensie în sfera tehnologiei, camere de comerț, agenții de dezvoltare etc.) și clienți, care sunt legate pe verticală și/sau orizontală în cadrul unor lanțuri ale valorii, cooperând în utilizarea și dezvoltarea unor bunuri publice specifice, pe baza unor infrastructuri comune. Ele sunt extrem de diferite: pot cuprinde un număr mare sau mic de firme, care la rândul lor pot fi de diverse dimensiuni, pot desfășura activități mai intensive sau mai puțin intensive în cunoștințe și pot aborda domenii mai largi sau mai înguste. Totodată, diferite clusterelor presupun grade diferite de interacțiune între entitățile componente, mergând de la simple asocieri informale, până la cooperări multilaterale consfințite prin documente legale.

Majoritatea copleșitoare a acestora s-au născut ca urmare a dinamicii pieței libere, câțiva dintre factorii favorizanți cei mai importanți fiind legați de: proximitatea față de piețe, disponibilul de forță de muncă specializată, prezența furnizorilor de echipamente și inputuri, disponibilitatea anumitor resurse naturale specifice, disponibilitatea unor infrastructuri specifice, costuri scăzute de tranzacție, acces îmbunătățit la informații.

Importanța clusterelor pentru dezvoltarea economică, în general, și a IMM-urilor, în particular, în NSM este privită de Christian Ketels și Örjan Sölvell – autorii studiului *Clusters in the EU new member countries*, din 2005, din patru puncte de vedere:

- clusterelor sectoriale: definite prin toate industriile prezente într-o categorie de cluster bazate pe activitățile principale ale clusterului;
- clusterelor locale: definite prin toate industriile identificate ca fiind locale, identificare bazată pe prezența similară în toate regiunile;
- clusterelor bazate pe resurse naturale; definite prin toate industriile dintr-o zonă geografică considerate legate de resursele naturale;
- clusterelor din administrația publică: definite prin toate industriile care au ca trăsătură comună apartenența de administrația publică și având determinarea locației publice și nu economice.

Autorii studiului identifică 38 de categorii de clustere regionale, după activitatea principală prezentă în cadrul acestora, după cum urmează:

- industria aerospațială;
- instrumente de analiză și control;
- îmbrăcăminte;
- autovehicule;
- diverse echipamente, materiale și servicii pentru construcții;
- servicii pentru producție;
- produse chimice;
- echipamente de comunicații;
- procesarea alimentelor;
- produse agricole;
- servicii de distribuție;
- educație și creație în domeniul cunoașterii;
- petrecerea timpului liber;
- mașini grele (locomotive, tractoare);
- servicii financiare;
- pescuit și produse piscicole;
- încălțăminte;
- produse forestiere;
- mobilă;
- servicii pentru industria constructoare de mașini;
- turism, hoteliere;
- tehnologie informatică;
- bijuterii și metale prețioase;
- pielărie;
- echipament electric și de iluminat;
- materiale de construcții;
- echipamente medicale;
- prelucrarea metalelor;
- produse și servicii din domeniul țițeiului și gazelor;
- produse biofarmaceutice;
- materiale plastice;
- generarea și transmiterea energiei electrice;
- echipamente pt. industrie specializate și mașini unelte;
- publicații și tipărituri;
- articole sportive, de recreere și pentru copii;
- articole textile;
- industria tutunului;
- transporturi și logistică.

Criteriile relevante pentru evaluarea clusterelor din diferite categorii, în sensul capacității lor de a atinge „o masă critică specifică a locurilor de muncă”, a dezvolta noi întreprinderi (IMM-uri, în marea lor majoritate) și a crea conexiuni cu efecte economice pozitive (cum este și schimbul de tehnologii și cunoștințe) sunt:

- mărimea;
- specializarea;
- dominanța (dacă un cluster asigură o pondere mai mare în totalul locurilor de muncă dintr-o regiune).

Toate aceste criterii au în vedere numărul întreprinderilor și al locurilor de muncă create, dar este știut că majoritatea locurilor de muncă într-un cluster aparține IMM-urilor.

Clasificarea clusterelor din cele zece NSM după caracteristica funcțională și având în vedere numărul locurilor de muncă create, conform autorilor citați, este următoarea:

a) clusterelor sectoriale – reprezintă aproximativ 32% din totalul locurilor de muncă din regiunile NUTS II din cele zece state noi membre. Dacă avem în vedere IMM-urile, ponderea locurilor de muncă din acestea se ridică, în 2004, la aproape 28%. Din datele publicate pentru cele 41 de regiuni NUTS II din NSM-UE ponderea clusterelor sectoriale în totalul locurilor de muncă varia în 2004 între 47,6% (Slovenia) și 23,5% (Lublin, Polonia), cu o regiune medie cu 36,4% (Cipru).

b) clusterelor locale dețin o pondere de cca 42% din totalul locurilor de muncă din regiunile NUTS II din cele zece state noi membre. Acest procent este mai scăzut decât în cazul statelor dezvoltate, iar dacă ne referim la IMM-uri, ponderea locurilor de muncă oferite de acestea se ridică la cca 39%.

Din 41 de regiuni NUTS II din NSM analizate, ponderea sectorului local în numărul total al locurilor de muncă varia în 2004 între 54% (zona Praga – Cehia) și 41% (reg. Białystok – Polonia), cu o regiune medie cu 45% (Gorzów Wielkopolski, Polonia);

c) clusterelor bazate pe resurse naturale ocupă 20% din totalul locurilor de muncă din regiunile celor zece SNM. Acest procent este semnificativ mai ridicat decât în cazul unor state dezvoltate pentru care au existat date de comparație.

Dintre cele 41 de regiuni analizate, ponderea sectoarelor bazate pe resurse naturale în totalul locurilor de muncă, varia, în același an, între 39% (Lublin, Polonia) și 1% (Cipru), cu o regiune medie de 10% (Ostrova, Cehia). În timp ce 29 de regiuni au sub 15% locuri de muncă în sectorul resurselor naturale (20 au sub 10%), există 3 regiuni cu peste 30% și 4 regiuni între 20 și 30% din locuri de muncă în acest sector al economiei. Majoritatea regiunilor cu locuri de muncă în locații cu resurse naturale bogate sunt în Polonia. Numai Lituania (9 din 41 de regiuni) și Letonia (13) mai apar în această listă dominată de regiunile poloneze; d) în fine, clusterelor din administrația publică dețin o pondere de 6% în totalul locurilor de muncă din cele zece SNM. Această cifră este comparabilă

cu cea a Suediei, care raportează 5,4% din totalul locurilor de muncă în administrația publică (ponderea locurilor de muncă din sectorul public este mai mare: 34%; acestea includ toate locurile de muncă în activități guvernamentale care nu aparțin de administrația publică, cum ar fi sănătatea și serviciile). Din cele 41 de regiuni analizate, ponderea locurilor de muncă din sectorul administrativ în totalul locurilor de muncă variază între 14% (Cipru) și 4% (Krakovia, Polonia), cu o regiune medie de 61% (Nitra, Slovacia).

Un alt punct important al analizei clusterelor din NSM îl reprezintă politicile, programele și instituțiile naționale relevante pentru dezvoltarea clusterelor în care activează și IMM-uri. Statele analizate au fost împărțite în trei grupuri cu abordări diferite ale problemei dezvoltării clusterelor și a IMM-urilor prezente în aceste cluster.

- Primul grup, format din Cehia, Ungaria și Slovenia are politici și programe bine stabilite și implementate privind dezvoltarea clusterelor.
- Al doilea grup cuprinde Letonia și Polonia care au o abordare mixtă cu anumite eforturi dedicate clusterelor, în ansamblul unei strategii axată mai mult pe atingerea unei competitivități globale.
- În al treilea rând, Estonia, Letonia, Slovacia, Cipru și Malta au politici orientate mai curând spre strategii de dezvoltare economică decât pe strategii specifice clusterelor.

Observații și recomandări de politici în domeniul clusterelor

Autorii studiului citat fac o serie de observații și recomandări privind abordarea politică a clusterelor din cele zece NSM, după cum urmează.

Observații

- Clusterelor sunt unele dintre cele mai importante instrumente de schimb și diseminare a cunoștințelor și tehnologiilor avansate în rândul IMM-urilor din NSM, prin relațiile de colaborare și cooperare, pe toate planurile, orizontale și verticale (în aval și în amonte), și pentru toate categoriile de industrii implicate.
- O caracteristică importantă a clusterelor din cele zece NSM ale UE o constituie legăturile strânse cu resursele naturale care determină cea mai mare parte a specializării acestora.
- În clusterelor din cele zece NSM-UE există diferențe mari regionale în termenii gradului de specializare și concentrare geografică. Deși numărul locurilor de muncă constituie o caracteristică importantă, datele arată că și alte caracteristici joacă un rol aproape la fel de important. Printre acestea se numără: cadrul legislativ, locația, condițiile specifice mediului de afaceri, politicile sectoriale naționale și regionale și instituțiile implicate.

- Clusterelor din cele zece NSM-UE au o specializare mai scăzută și o concentrare geografică mai mică decât clusterelor din state dezvoltate, cum sunt SUA, Suedia sau Germania.

O caracteristică a clusterelor din cele zece NSM este și modul în care au fost privatizate. În unele state (ex. Slovenia) a dominat procesul de *buy-out*¹ care a permis companiilor locale să se așeze în aceste cluster. În alte state (de ex. Estonia) a predominat procesul de atragere a ISD și, deci, a unor companii străine.

Recomandări privind politica aplicabilă

- Observațiile raportului au arătat că dezvoltarea clusterelor din NSM trebuie să continue, iar politicile urmate de instituțiile comunitare și naționale trebuie axate pe consolidarea procesului de specializare geografică a industriilor din UE. Acest fapt va duce la ridicarea nivelului productivității și inovației în aceste cluster.
- De asemenea, se sugerează o integrare mai puternică în piața unică prin ridicarea barierelor privind comerțul, investițiile și migrația forței de muncă.
- O altă recomandare privește înlăturarea barierelor la inerentele schimbări structurale, permițând specializări care să exploateze mai bine avantajele competitive ale regiunilor.
- Comisia Europeană trebuie să furnizeze o bază de date care să cuprindă un număr mare de indicatori caracteristici clusterelor, indicatori care să ghideze instituțiile abilitate în luarea celor mai bune decizii relative la politica în domeniul clusterelor.
- Încheierea unei alianțe a clusterelor din spațiul european, care să permită schimbul de idei și bune practici în toate compartimentele de activitate, precum și să ajute întreprinderile interesate să acceadă la clusterelor potrivite.
- Redactarea unui set de reguli metodologice și inițiative care să stimuleze dezvoltarea clusterelor regionale.
- Crearea de rețele de cluster regionale între cluster cu activități complementare care să le crească atractivitatea pentru noi investiții.

Ceea ce trebuie reținut din această analiză a clusterelor din cele 10 NSM-UE este importanța pe care clusterelor o au pentru dezvoltarea sectorului IMM-urilor și pentru integrarea acestui sector în economia bazată pe cunoaștere, care la rândul său reprezintă baza dezvoltării economice de ansamblu a unei țări sau regiuni, iar o politică adecvată în domeniu trebuie să fie avută în vedere de toate statele (dezvoltate sau mai puțin dezvoltate). Bunele practici reprezintă o sursă de inspirație pentru alte state, așa cum este și cazul României.

¹ Buy-out este cea tranzacție financiară prin care o companie sau pachetul de acțiuni majoritare al unei companii este vândut(ă).

Concluzii

Din analiza întreprinsă în acest studiu rezultă în primul rând importanța care revine sectorului IMM-urilor (întreprinderi cu până la 250 de angajați) în economia Uniunii Europene, în general, și a noilor state membre, în particular. Ponderea IMM-urilor în Uniunea Europeană este de peste 99% din numărul total al întreprinderilor active, iar aceste întreprinderi asigură cca 2/3 din numărul total al locurilor de muncă.

IMM-urile, prin flexibilitatea lor și potențialul de creștere și de creare a locurilor de muncă, chiar și în perioade de recesiune economică, sunt considerate de analiștii europeni "motorul" dezvoltării economice de ansamblu.

Numărul mediu al angajaților pe ansamblul sectorului este mai mic, în general, în noile state membre UE decât în celelalte, dar în România dimensiunea medie a unei IMM este superioară mediei europene, datorită numărului mare de întreprinderi de talie medie provenite din fostele firme de stat privatizate.

În ceea ce privește gradul de dezvoltare tehnologică, IMM-urile, cu unele excepții, sunt în urma marilor firme, datorită posibilităților financiare mai reduse. Situația este constată în toate țările membre UE, și cu deosebire în România.

Ținerea pasului cu progresul tehnologic mondial este astăzi o condiție aproape vitală pentru IMM-uri, procesul de regionalizare și globalizare, care amplifică concurența, impunând acest lucru. În ultimii șapte ani, în UE s-a pus problema construirii societății bazate pe cunoaștere (incluzând economia bazată pe cunoaștere), care trebuie, în mod necesar, să includă și sectorul IMM-urilor. Mijlocul cel mai eficient pentru aceasta este informatizarea și accesul, în acest mod, la informațiile cele mai noi din toate domeniile, deci, la cunoaștere.

Un segment important al IMM-urilor este cel al întreprinderilor noi și inovatoare. De importanța sa se vorbește în aproape toate documentele Comisiei Europene, din ultimii ani, documente care încearcă să sprijine cât mai mult acest tip de întreprinderi. În economia bazată pe cunoaștere funcționarea întreprinderilor noi și inovatoare și dezvoltarea lor are un rol capital pentru că sunt întreprinderi care activează în domeniile cele mai dinamice din punct de vedere al progresului științific și tehnologic, care creează valoare adăugată ridicată (desigur, alături de alte întreprinderi mai vechi), prezintă o capacitate deosebită de penetrare pe piața internațională, oferind oportunități de export pentru țara unde sunt înregistrate și își desfășoară activitatea și, nu în ultimul rând, care creează locuri de muncă de înaltă calificare.

În noile state membre UE, IMM-urile constituie o prezență destul de vizibilă în sectoarele *high-tech* (mai ales în informatică, comunicații, electronică, materiale noi, comerț electronic și serviciile aferente). De asemenea, există un număr relativ însemnat de IMM-uri care activează în sectorul de cercetare-dezvoltare-inovare. Aceste întreprinderi constituie o "locomotivă" pentru toate

celelalte IMM-uri în procesul de integrare a acestora în *economia bazată pe cunoaștere*.

Întrucât numărul de întreprinderi din ramurile economice care au la bază tehnologii avansate determină puterea economică a unui stat și competitivitatea sa pe piața internațională, și creșterea numărului IMM-urilor românești din aceste ramuri va duce la creșterea competitivității economiei românești.

În Uniunea Europeană, în ansamblu, dar, mai ales în sectorul IMM-urilor, întreprinderile din sectorul tehnologiilor înalte sunt în număr mai mic decât în cazul celorlalți doi mari concurenți ai săi, SUA și Japonia, cauzele principale constituindu-le lipsa fondurilor financiare necesare finanțării și investițiilor în CD, lipsa personalului cu înaltă calificare, a instituțiilor care să asigure transferul de tehnologie și, nu în ultimul rând, structura industrială diferită – axată în principal pe sectoare cu intensitate tehnologică medie. Din aceste motive, UE și-a diminuat ponderea în lumea multipolară a științei și tehnologiei, iar IMM-urile resimt această scădere.

Capacitatea de inovare este importantă pentru IMM-urile din UE, în general, și din NSM, în particular, mai ales dacă acestea au în vedere să se extindă și pe piața internațională. Tehnologiile informaționale și de comunicații (TIC) permit creșterea acestei capacități și integrarea întreprinderilor în economia bazată pe cunoaștere datorită: posibilităților de informare privind progresele care s-au făcut în diferite ramuri tehnologice; legăturilor care pot fi stabilite cu alte companii în scopul cooperării în domeniul cercetării-dezvoltării și inovării; instrumentelor pe care TIC le pune la dispoziție pentru facilitarea procesului de inovare.

România are un deficit destul de important la capitolul TIC pentru IMM-uri și, în consecință, trebuie să depună eforturi considerabile pentru rezolvarea acestei deficiențe și reducerea decalajelor față de restul statelor membre UE.

Pentru a contracara decalajele amintite mai sus comparativ cu principalii concurenți ai UE de pe piața internațională – SUA, Japonia și chiar unele state emergente, Comisia Europeană, prin Directoratele Generale *Enterprise* și *Research*, a elaborat și a pus în aplicare politici bine structurate care să sprijine IMM-urile în eforturile lor de a ține pasul cu economia bazată pe cunoaștere. În ultimii ani s-a observat o efervescență a activității Comisiei în favoarea IMM-urilor, prin nenumărate luări de poziție la reuniuni la nivel înalt, prin inițierea de dezbateri pe tema problemelor pe care le ridică dezvoltarea acestui sector, prin crearea Directoratului în favoarea spiritului antreprenorial și competitivității, prin adoptarea Cartei Europene a IMM-urilor și înființarea unor funcții noi în Comisie, cum ar fi aceea de Reprezentant special al IMM-urilor.

Politicile comunitare (a întreprinderii și din sectorul cercetare-dezvoltare) sunt aplicate și în noile state membre (NSM), dar cu mai puțină eficiență, datorită condițiilor obiective și subiective ale dezvoltării acestora, în trecut și în prezent. Este bine cunoscut că NSM-UE nu dispun încă de instituții și mecanisme de punere în aplicare a politicilor comunitare la fel de eficiente ca statele dezvoltate

din vestul Europei. Aceste instituții și mecanisme sunt încă în stadiul de consolidare (chiar de constituire, în unele cazuri), iar activitatea lor lasă mult de dorit.

Un instrument destul de eficient de atragere a IMM-urilor în circuitul european și internațional al științei și tehnologiei îl constituie Programele-Cadru plurianuale de cercetare-dezvoltare (în prezent este în desfășurare cel de al șaptelea, pe perioada 2007-2013), care cuprind programe speciale dedicate integrării IMM-urilor în CD europeană și diseminării rezultatelor acestei cercetări către sectorul IMM-urilor.

Un alt instrument valoros, de data aceasta pentru dezvoltarea inovării la nivel european, îl constituie Programul-cadru pentru Competitivitate și Inovare (de asemenea, pentru perioada 2007-2013), la care IMM-urile pot participa cu proiecte valoroase pentru rezolvarea problemelor de care sunt interesate.

Un rol foarte activ în integrarea IMM-urilor din NSM-UE în economia bazată pe cunoaștere îl are de câțiva ani Asociația Meșteșugarilor și Întreprinderilor Mici și Mijlocii din Uniunea Europeană (UEAPME), care are inițiative concrete și ia atitudine ori de câte ori interesul întreprinderilor pe care le reprezintă este implicat.

Statul are, de asemenea, un rol important în dezvoltarea sectorului IMM-urilor, în general, și în privința sprijinirii acestora de a adopta tehnologiile avansate, în special. Rolul statului, mai ales în cazul NSM-UE, este acela de a crea un cadru adecvat pentru acest sector, din punct de vedere legislativ, administrativ, fiscal, financiar și, nu în ultimul rând, favorabil canalizării rezultatelor cercetării științifice și tehnologice către IMM-uri.

Tot statul este și un factor important în a ajuta sectorul IMM-urilor să-și pună la punct și să-și dezvolte infrastructura din domeniul tehnologiilor informaționale și de comunicații, fără de care nu poate fi vorba de un acces al acestui sector la economia bazată pe cunoaștere. Politica publică trebuie să contribuie în mod hotărâtor la crearea acelor instituții (cum ar fi incubatoarele de afaceri, clusterelor și parcurile tehnologice, platformele tehnologice, rețelele de întreprinderi și instituțiile de transfer tehnologic) care să permită IMM-urilor participarea la economia bazată pe cunoaștere, să le ajute în eforturile lor de informatizare, „să le asculte vocea” și să le ofere, prin sistemul de educație, posibilități de calificare și formare profesională continuă pentru personalul de care au nevoie.

În aceeași ordine de idei, statul trebuie să adopte acele măsuri favorabile investitorilor străini care doresc să investească în IMM-uri, știut fiind că, în prezent, chiar marile corporații sunt dispuse să transfere o parte a cunoștințelor și realizărilor tehnologice de care dispun către filialele din statele gazdă (transferul de tehnologie internalizat), de regulă state mai slab dezvoltate.

Un mod eficient și favorabil de transfer tehnologic pentru IMM-uri și de acces la societatea bazată pe cunoaștere îl reprezintă și cooperarea (în cazul României este deosebit de utilă). Principalul avantaj al cooperării este acela că se desfășoară, în general, pe baze echitabile, toate părțile având de câștigat.

Avantajele sunt, în unele cazuri, chiar mai mari pentru IMM-urile din țările mai puțin dezvoltate, iar principalul avantaj constă în posibilitatea creșterii capacității concurențiale a acestora pe piața europeană și mondială.

Formele de cooperare care pot fi abordate de IMM-uri sunt multiple, de la cele din domeniul cercetare-dezvoltare (participarea la programele comune de CD, la nivel regional sau național-bilateral, societățile mixte sau filialele cu profil de cercetare științifică și tehnologică, schimbul de licențe sau de informații tehnico-științifice, sau participarea încrucișată la proiecte de cercetare-dezvoltare, cooperarea în cadrul parcurilor industriale, clusterelor sau rețelilor de IMM-uri) până la cele din alte domenii (de obicei producție), care implică și transfer de cunoștințe, tehnologii, *know-how* (cum ar fi coproducția, subproducția, *lohn*-ul, *buy-back*-ul, consorțiile, grupurile de interese economice, tehnica BOT – *Build-Operate and Transfer* etc.).

În ceea ce privește România, aceasta are un sector destul de reprezentativ de IMM-uri, în cea mai mare parte a lor cu capital privat, dar a cărui dezvoltare este mult sub nivelul majorității statelor membre UE (o densitate la mia de locuitori de cca trei ori mai redusă și un nivel tehnologic subdezvoltat).

Competitivitatea IMM-urilor românești este destul de slabă față de cea din sectorul similar din UE, în principal din cauza lipsei investițiilor, a resurselor pentru achiziționarea de licențe sau pentru cercetarea științifică și tehnologică proprie. Aceste neajunsuri pot fi în mare parte remediate prin măsuri de stimulare a implicării IMM-urilor în activitatea CDI națională și europeană.

Concluzia generală a studiului de față este aceea că IMM-urile reprezintă o componentă deosebit de importantă a unei economii, mai ales a uneia care a aderat de curând la Uniunea Europeană, că dezvoltarea lor înseamnă prosperitate prin crearea de locuri de muncă și creșterea avuției unei națiuni și că racordarea la progresul tehnico-științific contemporan și la economia bazată pe cunoaștere le este absolut necesară pentru competitivitate pe piața unică europeană și pe cea internațională.

Bibliografie selectivă

- Commission des Communautés Européennes – Communication de la Commission. *Etalonnage de la politique des entreprises: résultats du tableau de bord 2003*, Bruxelles, 4.11.2003;
- Commission Européennes – *La politique d'entreprise dans l'économie de la connaissance*, Communication de la Commission, Bruxelles, 11.5.2000;
- Dinu, M.; Socol C. – *România în Uniunea Europeană. Potențial de convergență*, Ed. Economică, 2007;
- European Commission – *European Business – Facts and Figures*, Brussels, 2006;
- European Commission – *Community Research – Collective Research projects for SMEs*, Brussels, 2006;

-
- European Commission – *Key Figures 2007 on Science, Technology and Innovation – Towards a European Knowledge Area* – Brussels, June 2007;
- European Commission – “The shifting structure of private equity funding in Europe. What role for early stage investment?”, Brussels, 2005;
- European Commission – *Report on the Implementation of the European Charter for Small Enterprises in the Member States of the European Union* – Brussels, 2005;
- European Commission – *Economic and Technological Intelligence (ETI) projects for SMEs*, Brussels 2007, Horizontal Activities involving SMEs;
- European Commission – *Fourth Community Innovation Survey (CIS 4)*, Brussels, 2005;
- European Commission – *Community Research – Research for SMEs at a glance* – Seventh Framework Programme, 2006;
- European Commission – *The European e-Business Report 2006-07*, Brussels, 2007;
- European Commission – *European Business – Facts and Figures 2006*, Brussels, 2007;
- European Commission – *Community Research – Research for SME associations at a glance* – Seventh Framework Programme, 2006;
- Eurostat – *Statistiques communautaires de l'innovation 2004*;
- Fourth Community Innovation Survey – *EUROSTAT news release 27/2007 – 22 February 2007*;
- Félix, Bernard – *Patents and R&D expenditure* – Statistics in Focus- Science and Technology nr.16/2006;
- Félix, Bernard – *Employment and earnings in high-tech sectors* – Statistics in Focus-Science and Technology 32/2007;
- Gica, E. – *Îmbunătățirea calității și performanțelor IMM-urilor prin cercetare-dezvoltare în contextul noului statut de membru al UE* – vol. 3, an XII – Sesiune de comunicări științifice a cadrelor didactice – mai 2007;
- Strategia guvernamentală pentru susținerea dezvoltării întreprinderilor mici și mijlocii în perioada 2004-2008;
- Götzfried, August – *High Technology: Enterprises and trade* – Statistics in Focus-Science and Technology 9/2005;
- Gwynne-Evans, Nigel – *Local Cluster Programmes as a Tool to Promote Industrial Competitiveness*, DTI/UNIDO Competitiveness Conference, 7/10 June, 2004;
- Iancu, Aurel – *Cunoaștere și inovare: o abordare economică*, Editura Academiei Române, 2006;
- Ketels, Christian; Sölvell, Örjan – *Clusters in the 10 new member countries* – Europe INNOVA, 2005;
- Maastricht Economic Research Institute on Innovation and Technology (MERIT) and Joint Research Centre – *European Innovation Scoreboard*, 2006;

- Politicile guvernamentale pentru cercetare-dezvoltare și inovare în România, Raport 2006;
- Petrescu, Emma – *Strategia comunitară în domeniul IMM*, Tribuna economică, nr.15, 2007;
- Simion, Eugen (coordonator) – *Cercetare, dezvoltare, inovare și societate informațională*, Academia Română, Grupul de Reflecție Evaluarea Stării Economiei Naționale, Centrul de Informare și Documentare Economică, București, 2002;
- Stănculescu, Ecaterina (coordonator) – *Cadrul de dezvoltare a întreprinderilor noi și inovante în Uniunea Europeană. Perspective pentru firmele românești* – ESEN III, 2004;
- Strategia Națională de Cercetare, Dezvoltare și Inovare 2007-2013;
- UEAPME– "The voice of SMEs in Europe- Press Release" 2006-2007;
- Verheugen, Günther – Vice-President of the European Commission and Commissioner for Directorate-General for Enterprise and Industry – *Acting in Partnership for a Renewed Lisbon Strategy*, apr.2005;
- Wilen, Håken – *Which are the characteristics of Europe's highly qualified human resources?* – Statistics in Focus – Science and Technology nr.8/2006;
- CORDIS – <http://cordis.europa.eu/en/home.html>;
- EUROSTAT – http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page?_pageid=1090,30070682,1090_33076576&_dad=portal&_schema=PORTAL

INDEX DE AUTORI

ADLER A., 161 (LXXXIII)
 ALBOIU C., 386 (LXXXIII)
 ALECU, Nicolae, 130 (LXXXIII)
 ALEXANDRI Cecilia, 259, 386 (LXXXIII)
 AMITI M., 349 (LXXXIII)
 AXENCIUC Victor, 272 (LXXXIII)

BAUMOL W.J., 256 (LXXXIII)
 BELL N., 386 (LXXXIII)
 BENIAMINO Faoro, 130 (LXXXIII)
 BERGER René, 143, 147, 180 (LXXXIII)
 BERNARD Félix, , 579 (LXXXIII)
 BEUYS Joseph, 144 (LXXXIII)
 BLACKMAN S.A.R., 256 (LXXXIII)
 BLAGA I., 217, 256 (LXXXIII)
 BOGDAN T. Alexandru, 130 (LXXXIII)
 BOJOR Ovidiu, 130 (LXXXIII)
 BORGHI Enrico, 130 (LXXXIII)
 BOTEZATU Oanei, 150 (LXXXIII)
 BRIDGMAN Percy William, 143 (LXXXIII)
 BROOKING Annie, 92 (LXXXIII)
 BRUE S. L., 256 (LXXXIII)
 BUCUR Corneliu, 130 (LXXXIII)
 BUMBAC Cristina, 395 (LXXXIII)

CAMERER C., 180 (LXXXIII)
 CÂMPEANU Virginia, 73, 92 (LXXXIII)
 CARTAS Maria, 3, 459 (LXXXIII)
 CHARPENTREAU Jacques, 180 (LXXXIII)
 CHASSEQUET-SMIRGEL J., 180 (LXXXIII)
 CHIVU L., 386 (LXXXIII)
 CIUMARA Mircea, 101 (LXXXIII)
 CLARK C., 218, 256 (LXXXIII)
 COELLI Tim, 272 (LXXXIII)
 CORNĂȚEANU Nicolae D., 263, 264, 268, 272, 273 (LXXXIII)
 CRĂCIUN Avram, 130 (LXXXIII)

DACHIN A., 387 (LXXXIII)
 DINU M., 578 (LXXXIII)
 DRĂGĂNESCU Mihai, 93 (LXXXIII)
 DRĂGHICI Emil, 130 (LXXXIII)
 DRĂGOI Andreea, 61 (LXXXIII)
 DRUKNER P., 93 (LXXXIII)
 DUMITRU D., 386 (LXXXIII)
 DUMITRU M., 387 (LXXXIII)

EHRlich C., 161, 163 (LXXXIII)
 ERNEST Laur, 273 (LXXXIII)
 ERTUR C., 296 (LXXXIII)

FLICHY Patrice, 180 (LXXXIII)
 FLORESCU Stela Margareta, 93 (LXXXIII)
 FOURASTIE J., 256 (LXXXIII)
 FRANK Ellis, 273 (LXXXIII)
 FREEBAIRN J., 386 (LXXXIII)
 FROHBERG K., 386 (LXXXIII)

GĂȚAN Dănuț, 131 (LXXXIII)
 GAVRILESCU D., 386 (LXXXIII)
 GENETTE George, 180 (LXXXIII)
 GEORGESCU-ROEGEN Nicholas, 267, 273 (LXXXIII)
 GHIBUȚIU Agnes, 301, 350 (LXXXIII)
 GICA E., 579 (LXXXIII)
 GIURCĂ D., 386 (LXXXIII)
 GIURCĂREANU Claudiu, 131 (LXXXIII)
 GÖTZFRIED August, 579 (LXXXIII)
 GRIGORESCU C., 219, 256 (LXXXIII)
 GROZA Horia, 273 (LXXXIII)
 GUEDE I., 218, 256 (LXXXIII)
 GUSTI Dimitrie, 264 (LXXXIII)
 GWYNNE-EVANS Nigel, 579 (LXXXIII)

HÅKEN Wilen, 580, 594 (LXXXIII)
 HANGANU Horațiu, 131 (LXXXIII)
 HARLAN Volker, 180 (LXXXIII)
 HARTMANN M., 386 (LXXXIII)
 HERA Cristian, 131 (LXXXIII)
 HUNYA G., 350 (LXXXIII)
 HUYGHE René, 180 (LXXXIII)

IACOB Valentin, 180 (LXXXIII)
 IAMANDESCU Ioan-Brad, 180 (LXXXIII)
 IANCU Aurel, 256, 579 (LXXXIII)
 IONAȘCU Gheorghe, 131 (LXXXIII)
 IONESCU L., 386 (LXXXIII)
 IVES Evrard, 180 (LXXXIII)

JEFFRI J., 161 (LXXXIII)
 JELEV Ioan, 131 (LXXXIII)
 JOHNSON Ellen H., 180 (LXXXIII)
 JURAVLE Vasile, 131 (LXXXIII)

KEARNEY A.T., 341, 342, 350 (LXXXIII)
 KETELS Christian, 579 (LXXXIII)
 KIRKEGAARD J.F., 350, 351 (LXXXIII)

LĂPUȘAN A., 387 (LXXXIII)
 LENMAN R., 163 (LXXXIII)
 LEONARDO DA VINCI, 144, 152, 153, 163,
 170, 181 (LXXXIII)
 LEYMARIE J., 145 (LXXXIII)
 LOVALLO D., 180 (LXXXIII)
 LUCA Lucian, 259 (LXXXIII)

MARKUSEN J., 351 (LXXXIII)
 MARSHALL A., 217 (LXXXIII)
 MARTONNE Emile, 131 (LXXXIII)
 MARUȘCA Teodor, 131 (LXXXIII)
 MATTOO A., 351 (LXXXIII)
 MCCONNELL C. R., 256 (LXXXIII)
 MCGUIRE Douglas, 131 (LXXXIII)
 MELO Jorge Orlando, 176 (LXXXIII)
 MENDER P.M., 162 (LXXXIII)
 MOLDOVEANU Maria, 139 (LXXXIII)
 MOLES A., 145 (LXXXIII)
 MONTIAS J., 161 (LXXXIII)
 MORRIS R., 145 (LXXXIII)
 MOUREL Fr., 229 (LXXXIII)

NAISBITT J., 217 (LXXXIII)

OPRIȘ Ioan, 131 (LXXXIII)

PANOFISKY Erwin, 152, 181 (LXXXIII)
 PARASCHIVESCU Th. Marcel, 130 (LXXXIII)
 PAVELESCU Florin-Marius, 213, 253, 256
 (LXXXIII)
 PETRESCU Emma, 580 (LXXXIII)
 POGAN Gheorghe, 131 (LXXXIII)
 POPESCU M., 386, 387 (LXXXIII)
 POSTOLACHE Tudorel, 101 (LXXXIII)
 PRUT Constantin, 181 (LXXXIII)
 PRZYBYSZCWSKI S., 154 (LXXXIII)

RADKEVITCH U., 351 (LXXXIII)
 RAGON Michel, 181 (LXXXIII)
 READ Herbert, 145, 146, 170, 181 (LXXXIII)
 REIF X., 351 (LXXXIII)
 REY Radu, 97, 101, 132 (LXXXIII)

RUBALCABA-BERMEJO L., 351 (LXXXIII)
 RUSU Mariana, 131 (LXXXIII)

SABOLO Y., 218, 232, 256, 270 (LXXXIII)
 SALĂU Gabriela, 93 (LXXXIII)
 SANDU S., 78, 93 (LXXXIII)
 SÂNGEORZAN Zaharia, 181 (LXXXIII)
 SASS M., 350, 364 (LXXXIII)
 SILVAȘ Emil, 132, 133, 146 (LXXXIII)
 SIMA Cristian, 501 (LXXXIII)
 SIMION Eugen, 133, 146, 580, 594
 (LXXXIII)
 SINGELMAN J., 227, 241, 256, 270
 (LXXXIII)
 SOCOL C., 578, 592 (LXXXIII)
 SÖLVELL Örjan, 579, 593 (LXXXIII)
 STĂNCULESCU Ecaterina, 505, 519, 59,
 5804 (LXXXIII)
 STANLEY Dick, 146, 172, 173 (LXXXIII)
 STARE M., 351, 365 (LXXXIII)
 STEINHARDT Nicolae, 181, 195 (LXXXIII)
 STEWART Thomas, 93, 107 (LXXXIII)
 STOIAN Florela 459, 473, 501, 515
 (LXXXIII)
 STOLERU L., 219, 233, 256, 270 (LXXXIII)
 STRĂTEANU Amalia-Gianina, 130, 144
 (LXXXIII)

ȘANDRU Ion, 133 (LXXXIII)
 ȘTEF Tiberiu, 133, 147 (LXXXIII)
 ȘTEFAN A., 351, 365 (LXXXIII)
 ȘTEFĂNESCU C., 387, 401 (LXXXIII)

TABĂRĂ Valeriu, 133, 147 (LXXXIII)
 TATARKIEWICZ W., 157143, 145, , 159,
 181, 195 (LXXXIII)
 TEODOR Marușca, 145 (LXXXIII)
 THROSBY D., 161, 175 (LXXXIII)
 TODEROIU Filon, 296, 310, 355, 386, 387,
 369, 400, 401 (LXXXIII)
 TOFFLER Alvin, 148, 162, 176, 181, 195
 (LXXXIII)
 TONCEA V., 387, 401 (LXXXIII)
 TROSBY C.D., 181, 195 (LXXXIII)

ȚENȚ Sergiu, 133, 147 (LXXXIII)

UNGUREANU Dănuț, 133, 147 (LXXXIII)
 USCĂTESCU George, 181, 195 (LXXXIII)

-
- | | |
|--|---|
| VALÉRY P., 154, 168 (LXXXIII) | VOSGANIAN Varujan, 333, 347 (LXXXIII) |
| VAN WELSUM D., 351, 365 (LXXXIII) | WEI S.-J., 349, 363 (LXXXIII) |
| VASILIU Ioan, 264, 273, 278, 287 (LXXXIII) | WEITZ M., 143 (LXXXIII) |
| VELA A., 219, 233, 256, 270 (LXXXIII) | WERY R., 218, 232, 256, 270 (LXXXIII) |
| VERHEUGEN Günther, 580, 594 (LXXXIII) | WOLF N.N., 225, 239, 256, 270 (LXXXIII) |
| VIANU Tudor, 144, 158, 181, 195 (LXXXIII) | WUNSCH, S., 351, 365 (LXXXIII) |
| VINCZE Maria, 296, 310 (LXXXIII) | |
| VOLKER Harlan, 194 (LXXXIII) | ZAHIU L., 387, 401 (LXXXIII) |
| VOSGANIAN Pahoncia, A., 351, 365 (LXXXIII) | ZAMŞA Simona, 459, 473 (LXXXIII) |