

Florin-Marius PAVELESCU  
- coordonator -  
Gheorghe ZAMAN  
Constantin CIUTACU  
Luminița CHIVU  
Andreea-Clara MUNTEANU

# Evaluări ale gradului de pregătire a firmelor românești în vederea integrării în Uniunea Europeană



ACADEMIA ROMÂNĂ  
Institutul Național de Cercetări Economice  
INSTITUTUL DE ECONOMIE NAȚIONALĂ

Florin-Marius PAVELESCU

— coordonator —

---

**Evaluări ale gradului de pregătire a firmelor  
românești în vederea integrării în Uniunea  
Europeană**

**Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale a României**

**PAVELESCU, FLORIN MARIUS**

**Evaluări ale gradului de pregătire a firmelor  
românești în vederea integrării în Uniunea Europeană /**  
Florin Marius Pavelescu. - București : Expert ; Editura  
Centrului de Informare și Documentare Economică, 2008  
Bibliogr.

ISBN 978-973-159-000-4 ; ISBN 978-973-618-146-7

339.924(4):338(498)

**Coediție**



București, România

CNCSIS: cod 045/2006

Editor: **Valeriu IOAN-FRANC**

Redactor: **Paula NEACȘU**

Coperta: **Nicolae LOGIN**

Concepția grafică, machetarea și tehnoredactarea: **Luminița LOGIN**

---

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

---

ISBN 978-973-159-000-4

ISBN 978-973-618-146-7

Apărut 2007

Florin-Marius PAVELESCU  
— coordonator —

---

**Evaluări  
ale gradului de pregătire  
a firmelor românești  
în vederea integrării  
în Uniunea Europeană**

---

EDITURA  
*Expert*

Prezentul volum reprezintă tema  
“EVALUĂRI ALE GRADULUI DE PREGĂTIRE A FIRMELOR ROMÂNEȘTI  
ÎN VEDEREA INTEGRĂRII ÎN UNIUNEA EUROPEANĂ”

realizată de

Institutul de Economie Națională  
în cadrul Programului național de cercetare CERES-4,  
Contract 4-258/2004. Proiectul  
“Competitivitatea agenților economici  
din industria prelucrătoare românească  
în perspectiva integrării  
în Uniunea Europeană”

*Contribuția autorilor:*

Dr. Florin-Marius PAVELESCU, coordonarea lucrării și capitolele 1, 3 și 6

Dr. Gheorghe ZAMAN - capitolul 2

Dr. Constantin CIUTACU - capitolul 4

Dr. Luminița CHIVU - capitolul 4

Dr. Andreea-Clara MUNTEANU, capitolul 5

## CUPRINS

Capitolul 1. Reluarea creșterii economice și performanțele firmelor în România .....	7
1.1. <i>Evoluția numărului de agenți economici activi și a dimensiunii medii a firmelor în perioada 1999-2004</i> ...	7
1.2. <i>Impactul mobilității dimensionale a firmelor asupra cererii de forță de muncă</i> .....	12
1.3. <i>Repartizarea cifrei de afaceri pe clase de întreprinderi și ramuri ale economiei</i> .....	19
1.4. <i>Dimensiunea firmei și corelația dintre cifra de afaceri și unii indicatori economico-financiari</i> .....	25
Capitolul 2. Evaluări ale gradului de pregătire pentru aderarea la Uniunea Europeană a firmelor din țările central și est-europene. Ancheta CAPE III .....	34
2.1. <i>Gradul de cunoaștere a acquis-ului comunitar</i> .....	36
2.2. <i>Preluarea și adaptarea acquis-ului</i> .....	40
2.3. <i>Efectele așteptate de la aderare</i> .....	45
2.4. <i>Modificări ale managementului strategic</i> .....	50
Capitolul 3. Puncte forte și puncte slabe ale mediului economic românesc în context european .....	53
3.1. <i>Indicatori de apreciere a calității mediului economic din țările membre ale Uniunii Europene.</i> .....	53
3.2. <i>Metodologii de analiză și ierarhizare a indicatorilor privind calitatea mediului economic</i> .....	58
3.3. <i>Forma generalizată a metodei utilității globale</i> .....	59
3.4. <i>Analiza comparativă a calității mediului economic în țările membre și candidate ale Uniunii Europene</i> .....	61
3.5. <i>Obiective ale politicii de îmbunătățire a mediului economic în contextul adâncirii integrării europene</i> .....	90
Capitolul 4. Salvarea și restructurarea întreprinderilor în dificultate – obiectiv de actualitate al ajutoarelor de stat în România .....	96

---

4.1.	<i>Fundamente teoretice ale ajutoarelor de stat</i> .....	96
4.2.	<i>Ajutorul de stat pentru salvarea și restructurarea agenților economici în dificultate</i> .....	100
4.3.	<i>Cazul Germaniei de Est. Relevanța pentru noile state membre și țările candidate din Europa Centrală și de Est</i> .....	117
4.4.	<i>Cadrul legislativ–instituțional în domeniul ajutoarelor de stat în România</i> .....	134
4.5.	<i>Impactul economic și social al ajutoarelor de stat. Importanța și actualitatea subiectului pentru România</i> .....	144
Capitolul 5.	<i>Inovativitatea firmelor românești în contextul adâncirii integrării europene</i> .....	156
5.1.	<i>Premise ale evaluării inovativității</i> .....	156
5.2.	<i>Activitatea de inovare în firmele românești – perspective comparative</i> .....	159
5.3.	<i>Remarci concluzive</i> .....	177
Capitolul 6.	<i>Chestionar pentru autoevaluarea gradului de pregătire a firmelor pentru aderarea la Uniunea Europeană</i> .....	182
Bibliografie	.....	188

## **Capitolul 1. Reluarea creșterii economice și performanțele firmelor în România**

Aderarea țării noastre la Uniunea Europeană va avea un puternic impact asupra activității diferitelor categorii de agenți economici. Eliminarea unor ultime bariere din calea liberei circulații a bunurilor, serviciilor, capitalului și forței de muncă va genera o serie de noi oportunități, dar și constrângeri însemnate pentru derularea afacerilor. Din acest motiv, apare ca fiind de o mare importanță un studiu atent al gradului de pregătire a firmelor pentru adaptarea rapidă la exigențele unui mediu economic extern deosebit de dinamic, dar și cu noi reguli care trebuie respectate pentru a se atinge performanțele apte să contribuie în mod semnificativ la reducerea decalajelor care separă încă România de statele vest-europene. Evaluarea modului în care agenții economici din țara noastră sunt pregătiți să dezvolte relații de afaceri eficiente, care să le asigure valabilitatea concomitent cu respectarea normelor comunitare, presupune o analiză pe multiple planuri a factorilor care influențează activitatea unei întreprinderi.

### *1.1. Evoluția numărului de agenți economici activi și a dimensiunii medii a firmelor în perioada 1999-2004*

După recesiunea din 1997-1999, în țara noastră s-a înregistrat o continuă creștere a produsului intern brut. În aceste condiții, a fost atins și depășit nivelul respectivului indicator înregistrat în anul 1989, ceea ce poate fi considerat drept unul dintre reperele terminării procesului de tranziție la economia de piață. Creșterea economică a avut loc pe fondul unei profunde modificări a fizionomiei agenților economici. Astfel, în 2004, numărul firmelor active era cu peste 23% mai mare decât cel consemnat în anul 1999 (tabelul nr. 1.1).



Tabelul nr. 1.1

**Dinamica numărului de firme active pe ramuri ale economiei în  
perioada 1999-2004**

Ramura	1999	2000	2001	2002	2003	2004	Indice nr. fir- me ac- tive 1999- 2004 (%)
Total	318736	308064	311260	315105	349061	394519	123,8
Ind. extract.	252	276	321	379	502	616	244,4
Ind. prel.	40966	41547	42787	46517	50863	55305	135,0
EGA	322	334	346	388	453	478	148,4
Construcții	11329	12021	14299	16567	20628	25389	224,1
Comerț	217438	202821	192579	177660	179258	191196	87,9
Hoteluri, rest.	10127	9929	10464	13535	15459	17240	170,2
Transp.- comunic.	12381	12721	15564	17955	21231	25119	202,9
Serv. pt. întrepr.	15216	18007	23950	30549	45748	61220	402,3
Serv. soc.	10705	10408	10950	11555	14919	17956	167,7

Sursa: Calculat după Anuarul statistic al României 2005.

Respectiva evoluție reflectă apariția unor noi agenți economici, fenomen care s-a manifestat cu o mai mare intensitate în sectorul terțiar și cu deosebire în tranzacții imobiliare și servicii prestate întreprinderilor, transporturi-telecomunicații, ramuri în care numărul de firme active a sporit de peste două ori. În celelalte activități componente ale sectorului de servicii, creșterea a fost cuprinsă între 62,4% și 75,2%, cu excepția comerțului, unde a fost consemnată o diminuare cu circa 13%. În sectorul secundar, numărul de firme a avut dinamici puternic diferențiate de la o ramură la alta. Astfel, în industria extractivă și în construcții s-a înregistrat o creștere de peste două ori a valorii respectivului indicator, în timp ce în industria prelucrătoare și producerea de utilități sporurile au fost de 35,0% și 48,4%.

Creșterea numărului de agenți economici activi din ramurile neagricole a avut loc pe fondul reducerii cererii de forță de muncă. În aceste condiții, dimensiunea medie a firmelor active s-a redus pe ansamblul economiei cu circa 24%, respectiv de la 13,7 salariați în anul 1999 la 10,4 salariați în anul 2004 (tabelul nr. 1.2)

**Tabelul nr. 1.2**

**Evoluția dimensiunii medii a firmelor active pe ramuri ale economiei în România, în perioada 1999-2004**

*Număr mediu de salariați/firmă activă*

Ramura	1999	2004	Indice dimensiune firmă 1999-2004 (%)
Total	13,7	10,4	76,0
Ind. extract.	598,6	212,3	35,5
Ind. prel.	46,8	30,6	65,4
EGA	602,5	309,6	51,4
Construcții	36,6	15,4	42,0
Comerț	4,1	4,5	108,4
Hoteluri, rest.	9,9	6,1	61,7
Transp.-comunic.	24,0	14,3	59,4
Serv. pt. întrepr.	7,0	5,2	75,1
Serv. soc.	9,6	5,8	61,2

*Sursa: Calculat după Anuarul statistic al României 2000 și 2005.*

Pe ramuri, cele mai intense reduceri ale dimensiunii firmelor (cu peste 40%) au fost înregistrate în industria extractivă, energie, gaz, apă, construcții și transporturi-comunicații. Excepția de la regulă a fost consemnată în comerț, unde respectivul indicator a sporit cu circa 8%. Evoluțiile menționate anterior relevă creșterea importanței întreprinderilor mici și mijlocii în cvasitotalitatea activităților economico-sociale. În ceea ce privește ușoara sporire a numărului mediu de salariați care revin la o firmă activă în comerț, se poate aprecia că respectivul fenomen reflectă consolidarea sectorului privat în respectiva ramură economică.

Ca urmare a evoluțiilor menționate anterior, în anul 2004, ramurile cu cea mai ridicată dimensiune medie a firmelor erau producerea de utilități (energie, gaz, apă) și industria extractivă. Cele mai reduse dimensiuni ale firmelor se întâlneau în sectorul terțiar, unde, exceptând

transporturile-comunicațiile, tipul predominant de firmă este cel al microîntreprinderii.

Dimensiunea medie a firmei nu reprezintă decât un prim indiciu al caracteristicilor activității dintr-o ramură economică. Pentru o mai corectă apreciere a posibilităților de valorificare a capitalului uman și a altor factori de producție, este necesar să se aibă în vedere și repartizarea agenților economici pe clase de mărime.

Dimensiunea firmelor nu are un impact doar asupra cererii cantitative de forță de muncă, ci și asupra altor aspecte definitorii ale utilizării capitalului uman pe termen scurt și mediu. Ne referim mai cu seamă la: metodele de organizare a producției și a muncii, condițiile de muncă, participarea salariaților la luarea deciziilor și informarea acestora asupra strategiei de dezvoltare a firmei, modalitățile specifice de stimulare și susținere a proceselor inovatoare și implementare a unor noi tehnologii.

Raporturile în care se găsesc întreprinderile mici și mijlocii cu marile firme au un impact semnificativ asupra potențialului de dezvoltare al serviciilor pentru întreprinderi. Cu cât rolul firmelor mici și mijlocii sporește, cu atât se stimulează externalizarea unor activități și, implicit, dezvoltarea serviciilor pentru întreprinderi<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> În definierea claselor de mărime ale firmelor se pot folosi mai multe criterii. Unul dintre acestea îl reprezintă numărul de personal. Cea mai frecvent utilizată grupare a firmelor în funcție de mărimea lor este: A) microîntreprinderi (0-9 salariați); B) întreprinderi mici (10-49 salariați); C) întreprinderi mijlocii (50-249 salariați); D) întreprinderi mari (peste 250 salariați).

Desigur că mărimea unei întreprinderi trebuie să fie apreciată în funcție de caracteristicile proceselor tehnologice sau a metodelor de organizare adoptate în ramurile economice din care fac parte. Din acest motiv, este necesar ca în analizele care se efectuează să se adopte o atitudine nuanțată și să se evidențieze cât mai bine specificul dimensiunii firmelor la nivel de ramură.

În funcție de obiectivele urmărite, se pot adopta și alte grupări ale întreprinderilor pe clase de mărime, cum ar fi:

- A) întreprinderi mici și mijlocii, în sens larg, în care sunt incluse microîntreprinderile, întreprinderile mici și întreprinderile mijlocii, și întreprinderi mari în sens larg;**
- B) întreprinderi mici și mijlocii, întreprinderi mari (250-499 salariați) și întreprinderi foarte mari (peste 500 salariați);**
- C) microîntreprinderi, întreprinderi mici și mijlocii în sens restrâns și întreprinderi mari în sens larg;**
- D) microîntreprinderi și întreprinderi mici, întreprinderi mijlocii și întreprinderi mari în sens larg.**

---

Din experiența de până acum reiese faptul că participarea salariaților la luarea deciziilor privind activitatea firmei și informarea asupra strategiei de dezvoltare sunt considerabil mai însemnate în marile firme decât în cadrul firmelor mici și mijlocii. **În cadrul marilor firme**, existența condițiilor favorabile desfășurării unei activități sindicale consistente, precum și o anumită rigiditate a metodelor de coordonare a diferitelor funcțiuni ale respectivelor entități economice determină ca utilizarea unor metode specifice managementului participativ să asigure creșterea considerabilă a eficienței utilizării factorilor de producție. **În firmele de mici dimensiuni**, puterea de decizie se concentrează, în foarte multe cazuri, în mâinile managerului proprietar. Succesul acestor firme este rezultatul manifestării spiritului antreprenorial, al unei corecte aprecieri a situației de pe piața sau piețele pe care sunt poziționate respectivele entități și de calitatea răspunsurilor care sunt date la provocările generate de mediul economic și social.

În contextul actualei faze a progresului tehnologic și al unui mediu economic deosebit de dinamic, generarea unor procese inovaționale reprezintă unul dintre principalii factori ai viabilității locurilor de muncă. Procesele inovaționale au însă logici diferite în cadrul marilor firme și al întreprinderilor mici și mijlocii. Astfel, în cadrul marilor firme, inovația se desfășoară sub paradigma economiei de scară și a economisirii factorilor de producție, cu deosebire a forței de muncă. De asemenea, abundența mijloacelor financiare face ca posibilitatea introducerii de schimbări de esență în cadrul sistemului productiv să fie cu mult mai ridicată decât în cazul firmelor de dimensiuni relativ reduse.

Întreprinderile mici și mijlocii își modelează procesele inovaționale pornind de la necesitatea unei cât mai bune exploatare a tehnologiilor existente, în condițiile unor resurse limitate de capital. Dimensiunea relativ redusă le permite să adopte un comportament flexibil și, implicit, o mai mare adaptabilitate la un mediu economic și social cu un grad ridicat de incertitudine. Oferind cantități relativ mici de bunuri și servicii raportat la cererea totală emisă pe piețele pe care acționează, respectivii agenți economici sunt în poziția de "price-takers". Acest fapt stimulează o continuă căutare a unor modalități de reducere a nivelului costurilor de producție sau de identificare a unor noi segmente de piață de dimensiuni mai mici sau cu mari variații ale cererii.

Din acest motiv, inovația se concentrează mai cu seamă asupra aspectelor legate de diminuarea timpului de răspuns la modificările apărute în mediul economic sau de creșterea calității produselor și

serviciilor. De asemenea, nu trebuie neglijat faptul că micile firme pot reprezenta o bază de testare a unor noi modalități de organizare a producției și a muncii, care sunt apoi preluate de marile firme. Una dintre principalele forme ale relațiilor dintre întreprinderile mici și mijlocii și marile firme o reprezintă activitatea de subcontractare, ceea ce determină apariția unei simbioze între cele două tipuri de firme. Prin preluarea spre execuție de către întreprinderile mici și mijlocii a unor părți ale produselor și tehnologiei aferente, în condiții diferite de cele existente în cadrul firmelor de mari dimensiuni, se pot obține costuri considerabil mai reduse, creșteri ale productivității factorilor de producție, precum și realizarea, datorită unui cadru organizatoric mai puțin rigid, a unor îmbunătățiri calitative și funcționale ale părților de produs fabricate sau ale serviciilor prestate. În acest fel, se asistă la apariția unor subcontractanți “specializați” sau chiar subcontractanți “inteligenti”, cu un considerabil potențial inovațional și de promovare a implementării noilor tehnologii.

### *1.2. Impactul mobilității dimensionale a firmelor asupra cererii de forță de muncă*

În anul 1999, la sfârșitul unei a doua recesiuni transformăionale, determinate de o serie de incoerențe ale programului de reformă a economiei, mai mult de jumătate din totalul salariaților (50,2%) lucra în întreprinderi care puteau fi definite ca fiind mari, în sens larg (tabelul nr. 1.3). Pe ramuri, proporția respectivului tip de întreprinderi prezenta variații considerabile. Astfel, în industria extractivă și în producerea de utilități (energie, gaz, apă), firmele mari ofereau mai mult de 90% din numărul de locuri de muncă. Alte ramuri unde firmele mari concentrau mai mult de 64% din numărul de salariați erau industria prelucrătoare și transporturi-comunicații. În schimb, în unele ramuri aparținând sectorului terțiar, cum sunt comerțul cu ridicata și cu amănuntul sau serviciile prestate firmelor, microîntreprinderile generau peste 40% din totalul locurilor de muncă.

Întreprinderile mici dețineau în totalul salariaților circa 10% pe ansamblul sectorului secundar și 17% în sectorul terțiar. Pe ramuri, cele mai ridicate ponderi erau consemnate în hoteluri-restaurante (24,5%), comerț (21,1%), construcții (19,9%) și servicii prestate întreprinderilor (19,0%). Întreprinderile mijlocii dețineau mai mult de 20% în totalul salariaților în construcții (27,9%), servicii prestate întreprinderilor (20,9%) și hoteluri-restaurante (20,7%).

**Tabelul nr. 1.3**

**Structura numărului de salariați pe ramuri și clase de mărime ale întreprinderilor în anul 1999**

%

Tipul de firmă	0-9 salariați	10-49 salariați	50-249 salariați	250 salariați și peste
Total activit. neagricole	21,0	13,0	15,8	50,2
Ind. extract.	0,4	1,0	2,1	96,5
Ind. prel.	8,9	10,1	16,3	64,7
EGA	0,2	0,9	8,7	90,2
Constr.	10,8	19,9	27,9	41,4
Comerț	56,7	21,1	12,8	9,4
Hoteluri-rest.	34,1	24,5	20,7	20,6
Transp.-comunic.	11,8	7,3	15,2	65,7
Serv. pt. întrepr.	42,5	19	20,9	17,6
Serv. sociale	33,6	11,8	18,6	36,0

Sursa: Calculat după Anuarul statistic al României 2000 și 2005.

În perioada 1999-2004, pe ansamblul activităților neagricole, numărul salariaților s-a redus cu 5,9% (tabelul nr. 1.4). În cadrul sectorului secundar, toate ramurile componente au eliberat forță de muncă. Intensitatea procesului a fost mai puternică în producerea de utilități (-23,7%) și industria extractivă (-13,3%). Creșterea cu 2,2% a capacității sectorului terțiar de ocupare a forței de muncă a avut loc pe fondul unor evoluții contradictorii. Ramurile unde s-a înregistrat majorarea numărului de personal au fost serviciile financiare și pentru întreprinderi (de peste 2,5 ori) și transporturi-comunicații (de peste 1,2 ori). În schimb, în comerț, numărul de salariați s-a diminuat cu 10,7%, în ramura „hoteluri-restaurante” cu 5,1%, iar în servicii sociale și alte tipuri de servicii cu 48,1%.

Pe clase de mărime a întreprinderilor, dinamicile au fost sensibil diferențiate. Astfel, pe ansamblul economiei, numărul de salariați s-a diminuat în cadrul microîntreprinderilor și al întreprinderilor mari și s-a majorat în cadrul întreprinderilor mici și mijlocii. La nivelul ramurilor, excepții de la modelul descris anterior s-au înregistrat în industria extractivă, producerea de utilități și serviciile financiare și prestate întreprinderilor, unde capacitatea microîntreprinderilor de ocupare a forței de muncă a sporit. În construcții, numărul de salariați din întreprinderile mici s-a diminuat cu 0,3%. În transporturi-comunicații,

cererea de forță de muncă a sporit în toate tipurile de firme, în timp ce în serviciile sociale, personalul s-a redus în toate clasele de mărime ale întreprinderilor.

Tabelul nr. 1.4

**Dinamica numărului de salariați pe ramuri și clase de mărime ale întreprinderilor în România, în perioada 1999-2004**

%

Tipul de firmă	Total	0-9 salariați	10-49 salariați	50-249 salariați	250 salariați și peste
Total activit. neagricole	94,1	87,2	136,7	146,9	69,2
Ind. extract.	86,7	232,6	328,7	315,9	78,6
Ind. prel.	88,2	65,4	128,2	155,8	68,2
EGA	76,3	186,7	213,7	170,8	65,6
Constr.	94,1	125,9	106,0	121,8	61,6
Comerț	95,3	77,1	143,6	124,9	56,7
Hoteluri-rest.	105,0	111,7	138,7	112,5	46,5
Transp.-comunic.	120,5	147,9	213,7	136,7	101,5
Serv. întrepr.	302,3	2102,0	1284,0	1675,0	68,9
Serv. soc.	56,9	48,1	55,9	74,8	58,1

Sursa: Calculat după Anuarul statistic al României 2000 și 2005.

Dinamicile numărului de salariați în cadrul diferitelor tipuri de firme reflectă în fapt unele dintre caracteristicile proceselor de restructurare a activității economice, precum și manifestarea inițiativei private în noi domenii. Astfel, reducerea numărului de salariați din întreprinderile mari este o consecință a restructurării și privatizării unor firme aflate anterior în proprietatea statului. În marea majoritate a cazurilor, respectivele procese, având ca obiectiv eficientizarea activității, au avut drept consecință, pe termen scurt, exercitarea de presiuni pentru eliminarea surplusului de personal, care reprezenta o caracteristică a firmelor proprietate de stat în cadrul economiei de comandă.

Creșterea cererii de forță de muncă în întreprinderile mijlocii este un rezultat al conjugării mai multor fenomene, și anume: a) intrarea în această categorie a unor întreprinderi care anterior puteau fi categorisite ca fiind mari în sens larg, urmare a desfășurării unor procese de restructurare și privatizare, b) apariția de noi firme private, care, datorită deținerii unui capital însemnat, operează încă de la începutul activității

---

ca un actor de talie mijlocie, c) consolidarea unor întreprinderi private mici, ceea ce a avut ca rezultat extinderea activității și angajarea de personal suplimentar.

Sporirea numărului salariaților din întreprinderile mici poate fi apreciată ca un rezultat al extinderii inițiativei private, atât în domenii în care acționa în mod tradițional, cum ar fi industria prelucrătoare sau serviciile, cât și în noi activități, cum sunt industria extractivă și producerea de utilități.

Evoluția cererii de forță de muncă generată de microîntreprinderi s-a diferențiat de la o ramură la alta, în funcție de specificul rolului inițiativei private. Astfel, reducerea numărului de salariați în industria prelucrătoare, comerț, hoteluri și restaurante reflectă părăsirea acestei clase de mărime de către firmele de succes, care și-au mărit numărul de personal, pe de o parte, și falimentul unor afaceri ce necesitau un număr redus de personal, pe de altă parte. Totodată, firmele de foarte mici dimensiuni și-au mărit prezența în mod semnificativ în industria extractivă și producerea de utilități. În contextul unei continue descentralizări a activității economice și sociale, dar și al informatizării continue a activității diferitelor categorii de actori economici, s-au creat premise favorabile pentru dezvoltarea serviciilor financiare și a celor prestate firmelor în cadrul unor microîntreprinderi.

Ca urmare a dinamicilor menționate anterior, structura salariaților pe clase de mărime ale întreprinderilor a suferit modificări însemnate. Astfel, pe ansamblul activităților neagricole, **întreprinderile mari** ofereau în anul 2004 circa 40% din totalul locurilor de muncă. Respectivul tipuri de firme continuau să fie predominante în industria extractivă, industria prelucrătoare, producerea de utilități și transporturi-telecomunicații (tabelul nr. 1.5).

**Întreprinderile mijlocii** reprezintă tipul predominant în construcții, având în vedere ponderea de peste 41% deținută în totalul salariaților. Proportii cuprinse între 24 și 29% au fost consemnate în industria prelucrătoare, servicii prestate întreprinderilor și serviciile sociale. **Întreprinderile mici** dețin ceva mai mult de o treime din totalul salariaților în comerț și hoteluri-restaurante. **Microîntreprinderile** oferă cele mai multe locuri de muncă salariaților din sectorul terțiar, cu excepția ramurii transporturi-comunicații.



Tabelul nr. 1.5

**Structura numărului de salariați pe ramuri și clase de mărime ale întreprinderilor în anul 2004**

%

Tipul de firmă	0-9 salariați	10-49 salariați	50-249 salariați	250 salariați și peste
Total	19,4	18,9	24,7	37,0
Ind. extract.	0,1	3,7	7,8	87,5
Ind. prel.	6,7	14,6	28,7	50,0
EGA	0,4	2,4	19,5	77,7
Construcții	14,4	22,5	36,2	27,1
Comerț	45,9	31,8	16,7	5,6
Hoteluri-rest.	36,3	32,4	22,2	9,1
Transp.-depoz.	14,5	13,0	17,2	55,3
Serv. întrepr.	33,2	18,3	28,9	19,5
Serv. soc.	35,9	18,7	27,5	17,9

Sursa: Calculat după Anuarul statistic al României 2005.

Distribuția salariaților pe clasele de mărime a întreprinderilor este însă diferită de cea a cifrei de afaceri. Din acest motiv, productivitatea relativă a muncii poate să prezinte variații considerabile în funcție de tipul de firmă. Astfel, în anul 1999, pe ansamblul economiei, **întreprinderile mici** aveau cea mai ridicată valoare a productivității relative a muncii (tabelul nr. 1.6). Respectivul tip de firmă genera în raport cu numărul de salariați cele mai mari cifre de afaceri și la nivelul unor ramuri cum sunt industria prelucrătoare, transport-comunicații, servicii financiare și prestate întreprinderilor. Aceasta reprezintă un reflex al faptului că aceste entități economice erau puternic angajate în relații de cooperare cu alte firme.

**Întreprinderile mijlocii** aveau cea mai ridicată productivitate relativă a muncii în construcții, comerț, precum și în servicii sociale și alte tipuri de servicii, în timp ce **întreprinderile mari** apăreau ca fiind cele mai eficiente utilizatoare ale forței de muncă în industria extractivă, producerea de utilități, comerț și hoteluri și restaurante. În toate ramurile pentru care am dispus de date statistice, productivitatea relativă a muncii în **cadrul microîntreprinderilor** înregistra niveluri inferioare mediei.

**Tabelul nr. 1.6****Productivitatea relativă a muncii pe ramuri și clase de mărime a întreprinderilor în România, în anul 1999**

%

Tipul de firmă	0-9 salariați	10-49 salariați	50-249 salariați	250 salariați și peste
Total	92,6	134,6	99,9	94,2
Ind. extract.	38,8	93,9	85,3	100,6
Ind. prel.	61,0	106,8	101,9	103,8
EGA	25,1	21,2	22,2	108,4
Construcții	78,2	88,1	102,1	109,9
Comerț	69,2	135,9	137,4	154,8
Hoteluri-rest.	74,9	88,5	115,7	139,5
Transp.-depoz.	70,8	126,0	70,0	109,3
Serv. întrepr.	67,3	175,0	119,4	74,8
Serv. soc.	49,3	91,9	151,4	123,5

Sursa: Calculat după Anuarul statistic al României 2000.

În perioada următoare, dinamica cifrei de afaceri și cea a cererii de forță de muncă în cadrul claselor de mărime ale firmelor a fost sensibil diferențiată. Ca urmare a unei mai rapide majorări a cifrei de afaceri, microîntreprinderile aveau în anul 2004 un nivel al productivității relative a muncii superior mediei nu numai pe ansamblul economiei, ci și în industria extractivă, construcții, transporturi-comunicații și servicii prestate întreprinderilor (tabelul nr. 1.7). Respectiva evoluție reflectă faptul că în perioada analizată au fost acordate o serie de facilități fiscale firmelor de foarte mici dimensiuni, ceea ce a stimulat angajarea acestora în relații de cooperare cu celelalte tipuri de agenți economici. Totodată, nu trebuie neglijat efectul descentralizării activităților, care conduce la sporirea influenței deținute de firmele cu un personal redus.

**În cazul firmelor mici**, cifra de afaceri a avut o dinamică mai lentă comparativ cu media pe ansamblul economiei. Aceeași tendință s-a manifestat și în cazul serviciilor prestate întreprinderilor. În industria extractivă, producerea de utilități, construcții, hoteluri-restaurante, transporturi-comunicații, sporirea productivității relative a muncii a avut loc concomitent cu majorarea cererii de forță de muncă.

**Firmele mijlocii** au înregistrat, atât pe ansamblul economiei, cât și în marea majoritate a ramurilor, o reducere a productivității relative a muncii. În condițiile în care numărul de personal s-a majorat, uneori în

proporții impresionante, fenomenul remarcat anterior reflectă faptul că pentru această categorie de agenți economici creșterea economică a avut un caracter munco-intensiv.

Tabelul nr. 1.7

**Productivitatea relativă a muncii pe ramuri și clase de mărime a întreprinderilor în România, în anul 2004**

Tipul de firmă	0-9 salariați	10-49 salariați	50-249 salariați	250 salariați și peste
Total	95,9	121,8	96,0	93,7
Ind. extract.	257,5	123,4	115,8	95,9
Ind. prel.	86,3	87,9	79,6	117,1
EGA	207,1	45,3	55,0	112,5
Construcții	100,9	96,5	103,5	97,7
Comerț	67,9	113,1	152,3	133,1
Hoteluri-rest.	87,8	91,9	106,4	161,8
Transp.-depoz.	93,4	148,9	116,2	85,2
Serv. întrepr.	121,6	145,1	83,3	45,7
Serv. soc.	68,1	99,0	118,5	136,4

Sursa: Calculat după Anuarul statistic al României 2005.

**Restructurarea firmelor mari** nu a însemnat doar o reducere a numărului de personal, ci și o reducere a productivității relative a muncii pe ansamblul economiei și în majoritatea ramurilor. Excepția de la regulă a fost consemnată în industria prelucrătoare, producerea de utilități, hoteluri-restaurante, precum și serviciile sociale.

Analizele efectuate anterior relevă faptul că, în ultimii ani, mobilitatea dimensională a firmelor a avut puternice reverberații asupra modelului de utilizare a forței de muncă. Pe ansamblul economiei, forța de muncă s-a deplasat ex-ante spre clasele de mărime ale firmelor cu un nivel mai ridicat al productivității relative a muncii, având în vedere valoarea supraunitară a indicelui deplasărilor structurale ale forței de muncă pe clase de întreprinderi (tabelul nr. 1.8). Ex-post, forța de muncă apare ca deplasându-se dinspre clasele de întreprinderi cu productivitate relativă mai ridicată spre cele cu productivitate relativă mai scăzută. Pe ramuri, corelațiile dintre valorile respectivilor indici prezintă o mare varietate, ceea ce constituie un reflex al unor profunde restructurări în activitățile economice.

**Tabelul nr. 1.8****Indicii deplasărilor structurale ale forței de muncă pe clase de întreprinderi și ramuri de activitate în România, între 1999 și 2004**

Ramura	Indice ex-ante	Indice ex-post
Total	102,6	97,6
Ind. extract.	98,5	99,4
Ind. prel.	101,3	96,5
EGA	91,7	119,2
Construcții	98,0	102,3
Comerț	107,6	93,8
Hoteluri-rest.	94,4	106,2
Transp.-comunic.	101,1	96,8
Serv. pt. întrepr.	105,7	87,8
Serv. soc.	102,1	105,6

Sursa: *Calculat după* Anuarul statistic al României 2000 și 2005.

Aceste evoluții au avut și au o puternică influență asupra modalităților concrete de valorificare a resurselor de forță de muncă. Astfel, creșterea importanței sectorului întreprinderilor mici și mijlocii face necesară o constantă investigare a acestui fenomen. Aceasta se impune deoarece, pe lângă o serie de avantaje evidente, cum ar fi adaptarea mai rapidă la cerințele unui mediu cu un grad ridicat de incertitudine sau testarea cu costuri relativ scăzute a unor metode noi de organizare a producției și a muncii, apariția și utilizarea pe scară tot mai extinsă de noi bunuri și servicii, sporirea numărului de locuri de muncă în acest sector pot masca diferite grade de precarizare și instabilitate a ocupării forței de muncă.

Din acest motiv, alături de analiza repartiției salariaților pe clase de mărime a firmelor, este necesar să se aibă în vedere și alte variabile, cum ar fi: viabilitatea locurilor de muncă, valoarea adăugată, productivitatea orară a muncii.

### *1.3. Repartizarea cifrei de afaceri pe clase de întreprinderi și ramuri ale economiei*

În cursul perioadei de timp analizate, structura pe ramuri a cifrei de afaceri a înregistrat modificări notabile, transferul de ponderi fiind de 6,2% (tabelul nr. 1.9).

**Tabelul nr. 1.9**

**Modificarea structurii pe ramuri a cifrei de afaceri  
în România, în perioada 1999-2004**

%

Ramura	1999	2004	Diferență ponderi 1999-2004	Indice de devansare
Total	100,0	100	0,0	100,0
Ind. extract.	3,1	1,7	-1,4	54,8
Ind. prel.	30,9	31,4	0,5	101,6
EGA	9,1	6,6	-2,5	72,5
Construcții	5,7	6,4	0,7	112,3
Comerț	39,6	39,5	-0,1	99,7
Hoteluri-rest.	1,2	1	-0,2	83,3
Transp.-comunic.	5,3	7,6	2,3	143,4
Serv. întrepr.	2,8	4,6	1,8	164,3
Serv. soc.	2,3	1,2	-1,1	52,2

Sursa: Calculat după Anuarul statistic al României 2000 și 2005.

Sporuri mai rapide ale cifrei de afaceri în termeni nominali au fost înregistrate în industria prelucrătoare, construcții, transporturi-comunicații și servicii prestate întreprinderilor, ramuri care au susținut în bună măsură procesul de relansare a creșterii economice. Modificarea ponderilor reflectă însă doar în mod indirect vitezele relative de dezvoltare a activității diferitelor ramuri economice. Calculul indicilor de devansare relevă faptul că vitezele relative cele mai ridicate din punct de vedere al respectivului indicator au fost consemnate în cazul serviciilor pentru întreprinderi și transporturi-comunicații, iar cele mai lente s-au înregistrat în industria extractivă și serviciile sociale. De asemenea, este de remarcat faptul că, în industria prelucrătoare și comerț, unde în anul 1999 se concentra circa 70% din totalul cifrei de afaceri, indicii de devansare au avut valori apropiate de 100%.

Pe clase de întreprinderi, modificarea structurii pe ramuri a cifrei de afaceri a avut fizionomia sensibil diferențiată în raport cu evoluțiile din ansamblul activităților neagricole. Astfel, **în cazul microîntreprinderilor**, se observă o scădere cu 14% a ponderii comerțului și cu 1,7% a serviciilor sociale (tabelul nr. 1.10). Celelalte ramuri au cunoscut sporuri ale ponderilor cuprinse între 0,1% (industria extractivă) și 9,8% (serviciile pentru întreprinderi).

**Tabelul nr. 1.10**

**Modificarea structurii pe ramuri a cifrei de afaceri a  
microîntreprinderilor în România, pe ramuri de activitate,  
în perioada 1999-2004**

%

Ramura	1999	2004	Diferență ponderi 1999-2004	Indice de devansare 1999-2004
Total	100,0	100,0	0,0	100,0
Ind. extract.	0,1	0,2	0,1	200,0
Ind. prel.	8,8	9,6	0,8	109,1
EGA	0,1	0,3	0,2	300,0
Construcții	2,5	4,9	2,4	196,0
Comerț	80,1	66,1	-14	82,5
Hoteluri-rest.	1,5	1,8	0,3	120,0
Transp.- comunic.	3,4	5,5	2,1	161,8
Serv. întrepr.	0,2	10	9,8	5000,0
Serv. soc..	3,3	1,6	-1,7	48,5

Sursa: Calculat după Anuarul statistic al României 2000 și 2005.

În aceste condiții, valorile indicilor de devansare sunt foarte dispersate, respectiv de la 48,5% pentru serviciile sociale la 5000% în cazul serviciilor pentru întreprinderi. Se reflectă astfel dezvoltarea impresionantă a acestui tip de firme în ramuri precum industria extractivă sau producerea de utilități (energie, gaz, apă). În anul 2004, chiar dacă și-a redus ponderea în raport cu anii anteriori, comerțul concentra circa două treimi din valoarea cifrei de afaceri a microîntreprinderilor, proporția celorlalte ramuri fiind pentru fiecare în parte mai mică de 10%.

În cazul întreprinderilor mici, transferul de ponderi a fost de 8%. Și în cadrul acestei clase de firme, serviciile prestate întreprinderilor, precum și transporturile-comunicațiile și-au sporit ponderea în cifra de afaceri (tabelul nr. 1.11).

Tabelul nr. 1.11

**Modificarea structurii pe ramuri  
a cifrei de afaceri a  
întreprinderilor mici în România, pe ramuri de activitate,  
în perioada 1999-2004**

%

Ramura	1999	2004	Diferență ponderi 1999- 2004	Indice de devansare
Total	100	100	0,0	100,0
Ind. extract.	0,2	0,3	0,1	150,0
Ind. prel.	19	17,5	-1,5	92,1
EGA	0,1	0,3	0,2	300,0
Construcții	5,7	6	0,3	105,3
Comerț	64,9	61,8	-3,1	95,2
Hoteluri-rest.	1,4	1,3	-0,1	92,9
Transp.-depoz.	3,6	6,4	2,8	177,8
Serv. întrepr.	0,8	5,4	4,6	675,0
Serv. soc.	4,3	1	-3,3	23,3

Sursa: Calculat după Anuarul statistic al României 2000 și 2005.

În schimb, comerțul și serviciile sociale și-au diminuat ponderea cu 3,1% și, respectiv, 3,3%. În aceste condiții, ritmul de devansare a luat valori pe o plajă mult mai restrânsă comparativ cu microîntreprinderile, respectiv între 23,3% (serviciile sociale) și 675% (serviciile pentru întreprinderi). În anul 2004, comerțul deținea cea mai mare pondere în cadrul cifrei de afaceri (61,8%), fiind secondat de industria prelucrătoare, cu 17,5%. Celelalte ramuri aveau proporții mai mici de 6,5%.

Serviciile pentru întreprinderi și transporturile-comunicațiile și-au sporit ponderea și în **totalul cifrei de afaceri a firmelor mijlocii** (tabelul nr. 1.12). Majorări ale ponderilor au avut loc și în producerea de utilități (energie, gaz, apă) și industria extractivă.

Indicii de devansare cu cea mai ridicată valoare au fost consemnați în cazul serviciilor pentru întreprinderi (522,2%) și în producerea de utilități (214,3%). Totodată, se poate consemna ritmul relativ lent al expansiunii activității firmelor mijlocii în cazul serviciilor sociale și al transporturilor-comunicațiilor.

Tabelul nr. 1.12

**Modificarea structurii pe ramuri  
a cifrei de afaceri  
a întreprinderilor mijlocii în România, pe ramuri  
de activitate, în perioada 1999-2004**

%

Ramura	1999	2004	Diferență 1999-2004	Indice de devansare
Total	100	100	0,0	100,0
Ind. extract.	0,4	0,7	0,3	175,0
Ind. prel.	32,6	30,1	-2,5	92,3
EGA	1,4	3	1,6	214,3
Construcții	10,3	10	-0,3	97,1
Comerț	44,2	42,4	-1,8	95,9
Hoteluri-rest.	1,7	1	-0,7	58,8
Transp.-depoz.	4,9	6,4	1,5	130,6
Serv. întrepr.	0,9	4,7	3,8	522,2
Serv. soc.	3,6	1,7	-1,9	47,2

Sursa: Calculat după Anuarul statistic al României 2000 și 2005.

În ceea ce privește **repartizarea pe ramuri a cifrei de afaceri a întreprinderilor mari**, se observă creșterea considerabilă (cu 8,9%) a ponderii industriei prelucrătoare. Celelalte ramuri au înregistrat reduceri ale importanței relative, cu excepția transporturilor-comunicațiilor și a serviciilor sociale (tabelul nr. 1.13). Indicii de devansare relevă faptul că cele mai intense creșteri ale activității firmelor mari s-au produs în cadrul transporturilor-comunicațiilor și al serviciilor sociale. Cele mai lente dinamici au fost consemnate în serviciile pentru întreprinderi și hoteluri-restaurante. Ca urmare a acestor evoluții, în 2004, industria prelucrătoare, producerea de utilități și transporturi-comunicații contribuiau cu circa 80% la cifra de afaceri a marilor întreprinderi.

Din cele arătate anterior reiese faptul că modificarea structurii pe ramuri a cifrei de afaceri a avut intensități care s-au diferențiat sensibil de la un tip de întreprindere la altul. Acest fapt este evidențiat de valoarea coeficienților intensității modificărilor structurale, calculați pe clase de întreprinderi (tabelul nr. 1.14).



Tabelul nr. 1.13

**Modificarea structurii pe ramuri  
a cifrei de afaceri a întreprinderilor mari în România,  
în perioada 1999-2004**

%

Ramura	1999	2004	Diferență ponderi 1999- 2004	Indice de devansare
Total	100,0	100,0	0,0	100,0
Ind. extract.	5,9	4,2	-1,7	71,2
Ind. prel.	44	52,9	8,9	120,2
EGA	18,6	16,7	-1,9	89,8
Construcții	5,5	4,9	-0,6	89,1
Comerț	12,2	8,5	-3,7	69,7
Hoteluri-rest.	0,7	0,4	-0,3	57,1
Transp.-depoz.	7,1	10,3	3,2	145,1
Serv. întrepr.	5,3	1,2	-4,1	22,6
Serv. sociale	0,7	0,9	0,2	128,6

Sursa: Calculat după Anuarul statistic al României 2000 și 2005.

Tabelul nr. 1.14

**Valoarea coeficientului intensității  
modificării structurii pe ramuri a cifrei de afaceri (CIMS)  
și a transferului de ponderi (Tp) pe tipuri de întreprinderi,  
în România, în perioada 1999-2004**

%

Tipul de întreprindere	CIMS	Tp	CIMS/Tp
Total economie	4,33	5,3	81,7
Microîntreprinderi	17,49	15,7	111,4
Întreprinderi mici	7,20	8,0	90,1
Întreprinderi mijlocii	6,89	7,2	95,6
Întreprinderi mari	11,27	12,3	91,6

Sursa: Calculat după Anuarul statistic al României 2000 și 2005.

Astfel, dacă pe ansamblul economiei valoarea respectivului indicator a fost de 4,33%, în cazul celor patru tipuri de întreprinderi avute în vedere, valorile obținute au fost semnificativ mai ridicate, respectiv între 6,89% și 17,49%. Este un reflex al unor mutații de sens diferit ale structurii pe ramuri a cifrei de afaceri în cadrul diferitelor clase de întreprinderi.

Modificarea structurii pe ramuri a cifrei de afaceri a fost însoțită de o creștere a rolului inițiativei private în desfășurarea activității economice. Drept urmare, ponderea segmentului privat în totalul cifrei de afaceri a sporit de la 72,2% în anul 1999 la 88,1 în anul 2004 (tabelul nr. 1.15)

**Tabelul nr. 1.15**

**Ponderea segmentului privat în totalul cifrei de afaceri, pe clase de întreprinderi, în 1999 și 2004**

%

Mărimea firmei	1999	2004	Indice devans
Total	72,2	88,1	122,1
0-49 salariați	99,4	99,9	100,5
50-99 salariați	96,1	99,0	103,0
100-249 salariați	92,5	97,0	104,9
250-499 salariați	81,5	93,6	114,8
500 salariați și peste	35,4	68,1	192,4

Sursa: Calculat după Anuarul statistic al României 2000 și 2005.

Majorarea ponderii segmentului privat s-a produs mai cu seamă în întreprinderile mijlocii și mari, ceea ce reflectă extinderea proceselor de privatizare a marilor firme aflate anterior în proprietatea statului, pe de o parte, dar și restructurarea firmelor după privatizare și consolidarea unor firme înființate de noua clasă antreprenorială care și-a extins activitatea în contextul relansării creșterii economice. Chiar dacă în aceste condiții decalajele ponderii segmentului privat în cifra de afaceri dintre cele 4 clase de întreprinderi s-au redus în anul 2004, se menținea încă o diferență considerabilă între întreprinderile mici și mijlocii și întreprinderile cu peste 500 de salariați. Astfel, în cadrul întreprinderilor mici și mijlocii, contribuția segmentului privat la generarea cifrei de afaceri este de peste 97%, în timp ce, în cazul firmelor cu peste 500 de salariați, proporția segmentului privat în totalul cifrei de afaceri era de 68,1%.

#### *1.4. Dimensiunea firmei și corelația dintre cifra de afaceri și unii indicatori economico-financiari*

Cifra de afaceri nu este decât unul dintre indicatorii care caracterizează activitatea agenților economici. Pentru o mai corectă evaluare a performanțelor firmelor, este necesar să se facă apel la

utilizarea și a altor indicatori, identificându-se ulterior corelațiile dintre aceștia în cursul perioadei analizate.

Mărimea întreprinderii se dovedește a fi un factor important al diferențierii proporției deținute de exporturi în totalul cifrei de afaceri. În 1999, exportul direct reprezenta 11,5% din cifra de afaceri. Peste proporția medie se situau întreprinderile cu 100-249 de salariați și cele cu peste 500 de salariați (tabelul nr. 1.16).

**Tabelul nr. 1.16**

**Pondere exportului în cifra de afaceri pe clase de întreprinderi, în anul 1999 și 2004**

%

Pondere export în cifra de afaceri	1999	2004	Indice de devansare
Total activit. neagric.	11,5	11,9	103,6
Total segm. privat	11,6	12,7	109,4
Total firme cu 0-49 salariați	4,8	4,3	89,1
Firme private cu 0-49 salariați	4,9	4,3	88,8
Total firme cu 50-99 salariați	8,1	6,8	84,2
Firme private cu 50-99 salariați	8,0	6,9	85,7
Total firme cu 100-249 salariați	11,8	11,8	99,9
Firme private cu 100-249 salariați	12,5	12,0	96,7
Total firme cu 250-499 salariați	10,7	16,3	153,2
Firme private cu 250-499 salariați	12,2	17,2	141,2
Total firme cu 500 salariați și peste	18,5	20,3	109,6
Firme private cu 500 salariați și peste	25,1	26,9	107,3

Sursa: *Calculat după* Anuarul statistic al României 2000 și 2005.

În 1999, pe clase de firme, se manifesta tendința de majorare a ponderii exportului pe măsura creșterii dimensiunii agenților economici, astfel încât, la întreprinderile cu peste 500 de salariați, exportul reprezenta mai mult de 18% din totalul cifrei de afaceri. În cadrul segmentului privat, proporția exportului în cifra de afaceri era practic egală cu cea a segmentului nonprivat în cazul întreprinderilor cu mai

---

puțin de 100 de salariați și semnificativ mai ridicată în cazul întreprinderilor cu peste 100 de salariați.

Între 1999 și 2004, proporția exporturilor în cifra de afaceri s-a redus în cadrul întreprinderilor cu mai puțin de 250 de salariați și s-a majorat în cadrul marilor întreprinderi. Din acest punct de vedere, cea mai rapidă creștere a indicatorului respectiv s-a înregistrat în cazul întreprinderilor cu 250-499 de salariați. În raport cu evoluțiile consemnate pe ansamblul economiei, în cadrul diferitelor clase de mărime a întreprinderilor, ponderea exportului în cifra de afaceri a segmentului privat a sporit mai rapid doar în cazul firmelor cu 50-99 de salariați.

Dinamicile prezentate anterior relevă faptul că posibilitatea de a desfășura activități de export este condiționată într-o măsură importantă de atingerea unei mase critice a dimensiunii agenților economici, care să le permită apoi să desfășoare activități competitive pe plan extern. De asemenea, se poate constata faptul că sporirea ponderii inițiativei private pe ansamblul economiei determină și o creștere a importanței deținute de aceasta în dinamizarea relațiilor economice externe.

Ca urmare a dinamicilor diferențiate, structura exportului pe clase de întreprinderi și forme de proprietate s-a modificat considerabil. Astfel, pe ansamblul activităților neagricole, a sporit ponderea pe care firmele cu 50-499 de salariați o dețin în totalul exporturilor de la 23,6% în anul 1999 la 28,9% în anul 2004 (tabelul nr. 1.17).

Se remarcă sporirea sensibilă, de la 66,3% în anul 1999 la 94,1% în anul 2004, a ponderii deținute de segmentul privat în totalul exportului. În aceste condiții, s-au redus simțitor decalajele în ceea ce privește ponderea deținută de segmentul privat în exporturi în cadrul claselor de mărime ale întreprinderilor avute în vedere. Dacă în 1999 valoarea respectivului indicator era cuprinsă între 48,0 și 99,9%, în anul 2004, aceasta se situa între 90,4 și 100%. În cadrul segmentului privat se remarcă o majorare a ponderii deținute de firmele cu mai mult de 250 de salariați (de la 69,9% în anul 1999 la 81,2% în anul 2004). În ceea ce privește segmentul nonprivat, se remarcă o ușoară sporire a ponderii deținute de întreprinderile cu 100-499 de salariați (de la 2,7% în 1999 la 4,6% în 2004). Deși a înregistrat o reducere de 2,2% în perioada analizată, firmele cu peste 500 de salariați furnizau partea covârșitoare a exportului generat de segmentul nonprivat.

Tabelul nr. 1.17

**Structura exportului pe clase de întreprinderi în sectorul privat și nonprivat, în România, în anul 1999 și 2004**

%

Tipul de firmă	0-49 salariați	50-99 salariați	100-249 salariați	250-499 salariați	500 salariați și peste	Total firme
Distrib. export total firme - 1999	15,6	4,6	9,9	7,1	62,8	100,0
Distrib. export firme private - 1999	23,5	6,6	14,6	9,9	45,4	100,0
Distrib. export firme nonprivate - 1999	0,1	0,7	0,8	1,5	96,9	100,0
Pondere firme private în total export - 1999	99,9	95,1	97,5	93,0	48,0	66,3
Distrib. export total firme - 2004	13,0	5,7	11,2	12,0	58,1	100,0
Distrib. export firme private - 2004	13,8	6	11,8	12,6	55,8	100
Distrib. export firme nonprivate - 2004	0	0,3	1,9	3,1	94,7	100
Pondere firme private în total export - 2004	100,0	99,8	99,0	98,5	90,4	94,1

Sursa: Calculat după Anuarul statistic al României 2000 și 2005.

Relansarea creșterii economice a avut loc pe fondul unei dinamici mai lente a valorii adăugate comparativ cu cea a cifrei de afaceri, ceea ce a condus la reducerea de la 26,0% în 1999 la 19,8% în 2004 a ponderii valorii adăugate în cifra de afaceri (tabelul nr. 1.18). În cadrul claselor de întreprinderi, modificarea ponderii valorii adăugate în cifra de afaceri a avut loc în mod diferențiat. În cazul întreprinderilor cu mai puțin de 50 de salariați, indicatorul menționat anterior a avut o tendință de creștere, în timp ce la celelalte tipuri tendințele spre diminuare au fost

marcante. În aceste condiții, a avut loc o reducere a decalajelor referitoare la ponderea valorii adăugate în cifra de afaceri pe clase de întreprinderi, pe fondul păstrării caracteristicii din anul 1999, potrivit căreia creșterea dimensiunii întreprinderii determina și o majorare a ponderii deținute de valoarea adăugată în cifra de afaceri. Este important de subliniat faptul că, în firmele cu peste 100 de salariați, respectivul indicator are valori superioare mediei. În segmentul privat, ponderea valorii adăugate în cifra de afaceri a fost, atât în 1999, cât și în 2004, mai redusă decât cea din segmentul nonprivat.

Tabelul nr. 1.18

**Ponderea valorii adăugate în cifra de afaceri pe clase de întreprinderi, în anul 1999 și 2004**

%

Pondere valoare adăugată în cifra de afaceri	1999	2004	Indice de devansare
Total activit. neagric.	26,0	19,8	76,1
Total segm. privat	21,5	18,8	87,4
Total firme cu 0-49 salariați	13,0	14,0	108,1
Firme private cu 0-49 salariați	13,0	14,0	108,2
Total firme cu 50-99 salariați	21,6	15,9	73,7
Firme private cu 50-99 salariați	21,1	15,8	75,0
Total firme cu 100-249 salariați	28,7	20,0	69,7
Firme private cu 100-249 salariați	28,2	19,5	69,2
Total firme cu 250-499 salariați	30,5	21,1	69,2
Firme private cu 250-499 salariați	29,8	20,3	68,4
Total firme cu 500 salariați și peste	37,6	26,5	70,6
Firme private cu 500 salariați și peste	36,3	26,4	72,7

Sursa: Calculat după Anuarul statistic al României 2000 și 2005.

Chiar dacă a înregistrat profunde restructurări, segmentul întreprinderilor cu peste 500 de salariați era, atât în 1999, cât și în 2004, cel mai important pentru crearea de valoare adăugată. Astfel, respectiva clasă de întreprinderi deținea 56,4% din totalul valorii adăugate în anul 1999 și 45,4% în anul 2004 (tabelul nr. 1.19). Restructurarea economiei a determinat o sporire a ponderii deținute de celelalte tipuri de întreprinderi. Cele mai mari sporuri ale ponderii au fost consemnate în cadrul firmelor cu mai puțin de 50 de salariați (6,9%) și al celor cu 50-99 de salariați (3,9%).

Proporția segmentului privat s-a majorat în cursul perioadei analizate de la 59,6% în anul 1999 la 83,5% în anul 2004. În anul 2004, ponderea segmentului privat era de peste 90% în toate clasele de întreprinderi, cu excepția celor cu peste 500 de salariați.

**Tabelul nr. 1.19**

**Structura valorii adăugate (VA) pe clase de întreprinderi, în sectorul privat și nonprivat, în România, în anul 1999 și 2004**

Tipul de firmă	0-49 salariați	50-99 salariați	100-249 salariați	250-499 salariați	500 salariați și peste	Total firme
Distrib. VA total firme - 1999	18,5	5,5	10,6	9	56,4	100
Distrib. VA firme private -1999	30,8	8,6	16,2	12	32,4	100
Distrib. VA firme nonprivate - 1999	0,3	0,9	2,4	4,6	91,8	100
Pondere firme private în VA - 1999	99,3	93,5	90,8	79,4	34,2	59,6
Distrib. VA total firme - 2004	25,4	8,0	11,4	9,4	45,8	100
Distrib. VA firme private - 2004	30,4	9,4	13,0	10,1	37,1	100
Distrib. VA firme nonprivate - 2004	0,2	1,1	3,7	5,6	89,4	100
Pondere firme private în VA - 2004	99,8	97,9	94,6	90,1	67,7	83,5

Sursa: *Calculat după Anuarul statistic al României 2000 și 2005.*

În cadrul segmentului privat a avut loc o creștere a importanței întreprinderilor cu peste 500 de salariați în producerea de valoare adăugată și o diminuare în cazul întreprinderilor cu mai puțin de 50 de salariați și cu 100-499 de salariați. Drept urmare, în anul 2004 se putea consemna un anumit echilibru între firmele cu mai puțin de 50 salariați, cele cu 50-499 de salariați și cele cu peste 500 de salariați în generarea valorii adăugate a segmentului privat.

În segmentul nonprivat, la fel ca și în cazul exportului, întreprinderile cu peste 500 de salariați dețin partea covârșitoare (circa 90%) din totalul valorii adăugate. În perioada 1999-2004, s-a produs un transfer

de ponderi de circa 2,4% între întreprinderile cu peste 500 de salariați și cele cu 50-499 de salariați.

Expansiunea activității economice a avut drept rezultat și o sensibilă modificare a raportului în care se află componentele valorii adăugate. Astfel, dacă în 1999 excedentul de exploatare era negativ pe ansamblul activităților neagricole, în 2004 acesta reprezenta 24,9% din valoarea adăugată (tabelul nr. 1.20).

**Tabelul nr. 1.20**

**Ponderea excedentului brut de exploatare în valoarea adăugată, pe clase de întreprinderi, în anul 1999 și 2004**

%

Pondere valoare adăugată în cifra de afaceri	1999	2004	Indice de devansare
Total activit. neagric.	-3,4	24,9	-740,6
Total segm. privat	7,1	28,7	404,5
Total firme cu 0-49 salariați	10,9	39,0	356,7
Firme private cu 0-49 salariați	12,2	41,7	341,5
Total firme cu 50-99 salariați	2,6	34,9	1321,9
Firme private cu 50-99 salariați	5,3	36,0	676,3
Total firme cu 100-249 salariați	0,5	26,3	5693,3
Firme private cu 100-249 salariați	5,4	28,2	519,5
Total firme cu 250-499 salariați	4,5	19,7	441,5
Firme private cu 250-499 salariați	4,9	21,9	447,1
Total firme cu 500 salariați și peste	-10,6	16,0	-151,3
Firme private cu 500 salariați și peste	4,3	18,3	422,1

Sursa: *Calculat după* Anuarul statistic al României 2000 și 2005.

În anul 1999, valoarea negativă a excedentului de exploatare pe ansamblul activităților neagricole era determinată, în esență, de pierderile înregistrate la întreprinderile cu peste 500 de salariați. Segmentul privat înregistra valori pozitive ale excedentului de exploatare la toate clasele de întreprinderi, iar ponderea respectivului indicator în totalul valorii adăugate era superioară celei din segmentul nonprivat. Cele mai ridicate ponderi ale excedentului de exploatare în valoarea adăugată se înregistrau la grupa întreprinderilor cu mai puțin de 50 de salariați, urmate de cele cu 100-249 de salariați.

Între 1999 și 2004, creșterea raportului dintre excedentul brut de exploatare și valoarea adăugată a fost impresionantă, mai cu seamă în



cazul întreprinderilor cu 50-499 de salariați. Drept urmare, în anul 2004, ponderea excedentului de exploatare în valoarea adăugată avea o tendință de diminuare pe măsura creșterii dimensiunii întreprinderii.

Compararea valorii excedentului de exploatare cu cea a cifrei de afaceri în anul 1999 relevă faptul că, în cadrul segmentului privat, excedentul de exploatare deținea o pondere de 1,5%, iar dispersia pe clase de întreprinderi era relativ redusă, valoarea minimă fiind de 1,1% pentru întreprinderile cu 50-99 de salariați, iar cea maximă de 1,6% pentru întreprinderile cu mai puțin de 50 de salariați și pentru cele cu peste 500 de salariați (tabelul nr. 1.21).

**Tabelul nr. 1.21**

**Ponderea excedentului brut de exploatare în cifra de afaceri, pe clase de întreprinderi, în anul 1999 și 2004**

	%		
Pondere excedent brut expl. în cifra de afaceri	1999	2004	Indice de devansare
Total activit. neagric.	-0,9	4,9	-563,4
Total segm. privat	1,5	5,4	353,3
Total firme cu 0-49 salariați	1,4	5,5	385,6
Firme private cu 0-49 salariați	1,6	5,9	369,6
Total firme cu 50-99 salariați	0,6	5,6	974,8
Firme private cu 50-99 salariați	1,1	5,7	506,9
Total firme cu 100-249 salariați	0,1	5,3	3970,2
Firme private cu 100-249 salariați	1,5	5,5	359,7
Total firme cu 250-499 salariați	1,4	4,2	300,0
Firme private cu 250-499 salariați	1,5	4,6	305,8
Total firme cu 500 salariați și peste	-4,0	4,3	-106,8
Firme private cu 500 salariați și peste	1,6	4,8	306,7

Sursa: Calculat după Anuarul statistic al României 2000 și 2005.

În 2004, ponderea excedentului brut de exploatare în cifra de afaceri sporise la 5,4% în segmentul privat și la 4,9% pe ansamblul activităților neagricole. În aceste condiții, decalajele dintre valoarea respectivului indicator în segmentul privat și în segmentul nonprivat s-au redus considerabil, atât pe ansamblu, cât și pe fiecare clasă de întreprinderi.

Analiza structurii excedentului de exploatare pe clase de mărime ale întreprinderilor și forme de proprietate relevă faptul că în 1999 se manifestau puternice disparități. În segmentul privat, întreprinderile cu mai puțin de 50 de salariați contribuiau cu peste 53% la generarea

excedentului brut de exploatare, iar cele cu 50-499 de salariați cu 27,2% (tabelul nr. 1.22). În segmentul nonprivat, întreprinderile cu peste 500 de salariați determinau circa 90% din pierderi.

**Tabelul nr. 1.22**

**Structura excedentului brut de exploatare (EBE)  
pe clase de întreprinderi în sectorul privat și nonprivat în România,  
în anul 1999 și 2004**

Tipul de firmă	0-49 salariați	50-99 salariați	100-249 salariați	250-499 salariați	500 salariați și peste	Total firme
Distrib. EBE total firme - 1999	-60,2	-4,3	-1,5	-11,9	177,9	100
Distrib. EBE firme private - 1999	53,1	6,4	12,5	8,3	19,7	100
Distrib. EBE firme nonprivate - 1999	2,9	1,7	6,4	-0,7	89,7	100
Pondere firme private în EBE - 1999	110,7	188,9	1067,2	87,1	-14,0	-125,7
Distrib. EBE total firme - 2004	39,8	11,2	12,1	7,4	29,5	100
Distrib. EBE firme private - 2004	44,2	11,8	12,7	7,7	23,6	100
Distrib. EBE firme nonprivate - 2004	-69,9	-3,4	-4,8	-0,2	178,3	100
Pondere firme private în EBE - 2004	106,6	101,1	101,5	100,1	77,2	96,2

Sursa: *Calculat după* Anuarul statistic al României 2000 și 2005.

În anul 2004, pe ansamblul activităților neagricole, întreprinderile cu mai puțin de 50 de salariați determinau 39,8% din excedentul de exploatare, iar cele cu 50-499 de salariați 30,7%. Se menținea în continuare asimetria dintre segmentul privat și cel nonprivat. Segmentul nonprivat avea și în respectivul an excedente de exploatare negative, atât pe ansamblu, cât și pe fiecare clasă de întreprinderi, cu excepția celor cu peste 500 de salariați. În segmentul privat a avut loc o majorare a ponderii întreprinderilor cu 50-249 de salariați, precum și a celor cu peste 500 de salariați. Chiar și în aceste condiții, principala clasă de întreprinderi în generarea excedentului brut de exploatare al segmentului privat o constituiau firmele cu mai puțin de 50 de salariați, pe poziția secundă situându-se întreprinderile cu peste 500 de salariați.

## **Capitolul 2. Evaluări ale gradului de pregătire pentru aderarea la Uniunea Europeană a firmelor din țările central și est-europene. Ancheta CAPE III**

Integrarea firmelor românești în piața unică a UE constituie o provocare pentru competitivitatea întregii economii naționale, ținând seama de faptul că agenții economici din România, până în prezent, se situează pe poziții inferioare în raport cu nivelurile de competitivitate din cadrul piețelor europene comunitare.

Unele aspecte importante legate de gradul de pregătire a firmelor din România comparativ cu cele din alte țări central-europene, în vederea aderării la UE, au rezultat din raportul *Corporate Readiness for Enlargement in Central Europe A Company Survey on the State of Preparation for the Single Market 2004* (Eurochambres and SBRA, Bruxelles, 2004). Acest raport, denumit pe scurt CAPE III, este ultima ediție a cercetărilor inițiate de Eurochambres și susținute financiar de Programul PHARE al Uniunii Europene, urmând edițiilor CAPE I și CAPE II.

Studiul CAPE, în general, se referă la cunoașterea următoarelor aspecte (caseta nr. 2.1):

- care este atitudinea companiilor față de aderarea la UE;
- nivelul de informare al agenților economici;
- IMM-urile în raport cu întreprinderile mari;
- temeri și speranțe generate de piața unică;
- care țări și care sectoare sunt cel mai bine pregătite pentru integrare;
- reprezentarea firmelor la Bruxelles.

Studiul se referă la zece țări central-europene și pune accent pe anii 2003–2004, deși nu lipsesc comparații consistente cu anii 2001 și 2002. Cele zece țări sunt: Bulgaria, Republica Cehă, Estonia, Ungaria, Letonia, Lituania, Polonia, România, Slovacia, Slovenia. Eșantionul

asupra căruia s-a efectuat cercetarea este de 4109 firme pentru anul 2004, în creștere față de anii anteriori.

#### **Caseta nr. 2.1**

##### **Principalele concluzii ale Anchetei CAPE**

După patru ani de participare activă la Ancheta CAPE, un număr crescând de companii (1658 în 2001 și 4109 în 2004) au arătat un interes puternic pentru a se pregăti în vederea intrării în piața unică. În perioada analizată, ponderea întreprinderilor mici și mijlocii a crescut de la 73% la 87%, ceea ce conferă rezultatelor cercetării o valoare adițională pozitivă.

- **Care este atitudinea companiilor față de aderare?**
  - 89% din sectorul corporativ în cele zece țări continuă să sprijine aderarea;
  - 60% sunt optimiste în legătură cu perspectiva afacerilor lor;
  - un număr crescând de companii estimează că s-a îmbunătățit conformarea lor la prevederile acquis-ului.
- **Nivelul de informare:**
  - companiile sunt din ce în ce mai bine informate despre acquis, o proporție de 69% considerându-se deplin sau parțial informate;
  - se înregistrează o îmbunătățire rapidă a modului în care companiile folosesc sursele disponibile de informare, îndeosebi sursele on-line.
- **IMM-urile față de companiile mari:**
  - 89% din companiile mari consideră că sunt total sau parțial informate în legătură cu acquis-ul. În cadrul IMM-urilor, doar 61% se consideră că au atins acest nivel de informare;
  - cu cât companiile sunt mai mari și mai orientate către export cu atât par să fie mai bine informate/avansate în ceea ce privește pregătirea pentru aderare. În consecință, ele sunt mai optimiste în ceea ce privește perspectivele lor de afaceri.
- **Piața unică: temeri și speranțe:**
  - cele mai importante efecte anticipate de către companiile chestionate ca urmare a aderării rămân „con competiția dură pe piața internă”, urmată de „accesul mai ușor la piețele UE”, „practici de afaceri mai transparente pe piața internă” și „un influx mai mare de investiții străine directe”;
  - lipsa de finanțare rămâne principala preocupare a companiilor, urmată de problemele de marketing;

- ponderea companiilor care caută un partener strategic a crescut de la 18% (2003) la 21% în anul 2004.
- **Care țări sunt cel mai bine pregătite?**
  - potrivit anchetei, companiile din Slovenia, Republica Cehă și Estonia ar putea întâmpina mai puține dificultăți, întrucât se consideră a fi mai bine pregătite pentru aderare.
- **Care sectoare sunt cel mai bine pregătite?**
  - pregătirile în vederea integrării par a fi cele mai avansate în sectoarele servicii financiare, agricultură și industrii prelucrătoare;
  - dimpotrivă, sectoarele construcții, imobiliare, servicii prestate întreprinderilor și tehnologia informației și a comunicațiilor par să mai aibă încă multe de făcut.
- **Reprezentarea la Bruxelles:**
  - activitatea de lobby este recunoscută tot mai mult de către companii ca o activitate legitimă și importantă: 79% din respondenți consideră activitățile de lobby la Bruxelles ca fiind importante;
  - foarte puține companii consideră totuși că își vor deschide un birou propriu de reprezentare la Bruxelles; 46% consideră că un birou al camerei lor de comerț și industrie la Bruxelles este util.

*Sursa:* Corporate Readiness for Enlargement in Central Europe. A Company Survey on the State of Preparation for the Single Market, *Eurochambres and SBRA, Bruxelles, 2004.*

Deși studiul CAPE III are un pronunțat caracter comparativ, ne vom referi, în principal, la țara noastră.

În acest sens, vom propune unele analize, comentarii și remarci care exced cadrul strict al problematicilor din chestionar. Analiza stadiului de pregătire a firmelor românești în vederea aderării la UE, în funcție de nivelul lor de pregătire, oferă unele soluții și modalități de adaptare și restructurare într-un context mai larg, de eficiență și competitivitate europeană.

### *2.1. Gradul de cunoaștere a acquis-ului comunitar*

Pe parcursul celor patru ani de negociere a capitolelor acquis-ului a avut loc o îmbunătățire a informării lor în legătură cu legislația UE și prevederile acquis-ului. Cu toate acestea, România a ocupat, în anul

2004, ultimul loc în ceea ce privește mărimea ponderii companiilor deplin (total) informate (4%) în numărul total al companiilor (tabelul nr. 2.1). Aceași poziție, cu excepția Ungariei, România o ocupă și din punctul de vedere al ponderii firmelor parțial informate (52%).

**Tabelul nr. 2.1**

**Nivelul de informare privind legislația UE, pe țări (%)**

Țara	Ponderea nivelului de informare (%)				
	Total	Parțial	Neinformat	Nu interesează	Nu știu
Bulgaria	9	69	13	7	2
Cehia	14	62	16	5	4
Estonia	10	72	2	12	4
Ungaria	16	46	17	18	3
Letonia	17	63	15	5	-
Lituania	5	72	15	7	-
Polonia	14	55	22	8	2
România	4	52	32	5	6
Slovacia	16	67	16	2	-
Slovenia	23	58	11	5	3
Media celor 10 țări	12	57	31	8	3

*Sursa: Corporate Readiness for Enlargement in Central Europe, Fourth Edition, 2004, Eurochambres, SBRA, p.10. În continuare, la celelalte tabele a fost utilizată aceeași sursă de date și nu o vom mai menționa.*

Situația **defavorabilă** a României în ceea ce privește nivelul de informare privind legislația UE în termeni cantitativi poate fi caracterizată astfel:

- numărul companiilor total informate în România este de **trei ori mai mic** decât media celor 10 țări central-europene, de **4 ori** mai mic decât în Ungaria și de peste **5 ori** decât în Slovenia;
- în cazul companiilor **neinformate**, decalajele în defavoarea României sunt mai ales față de Slovenia, Estonia, Bulgaria și Cehia.

În perioada 2001–2004, creșterea ponderii companiilor total și parțial informate a fost cu mult mai mare în celelalte țări față de dinamica din România, ceea ce impune luarea de măsuri în țara noastră pentru ridicarea nivelului de informare a companiilor atât din partea ministerelor implicate, cât și a altor agenți sau autorități la nivel național și local. În

plus, îmbunătățirea situației în acest domeniu depinde într-o măsură determinantă de creșterea gradului de activizare și a interesului companiilor, care se pare că nu au întotdeauna un management proactiv în acest domeniu, în sensul depunerii unui efort mai mare pentru obținerea informației despre legislația UE la timp și de bună calitate.

Îmbunătățirea nivelului de informare a firmelor în legătură cu legislația și mecanismele economice și financiare ale UE, în ultimă analiză, pentru un număr mare de societăți este vitală, deoarece de aceasta va depinde creșterea capacității lor concurențiale și intrarea pe piața UE. Nivelul informării despre legislația UE, ținând seama de dimensiunea firmelor, relevă o situație relativ defavorabilă pentru IMM-uri și una relativ favorabilă pentru societățile mai mari, mai ales pentru cele cu capital străin și orientate către export. Această situație este pe deplin explicabilă, deoarece marile întreprinderi și filialele corporațiilor transnaționale dispun de posibilități și surse de informare net superioare față de IMM-uri. Pe domenii de activitate, cele mai bine informate companii sunt cele din sectoarele intermediari financiare, transport, imobiliare, industria prelucrătoare, agricultură și silvicultură.

**Tabelul nr. 2.2**

**Exploatarea informației despre acquis pe țări,  
în anul 2004 (%)**

Țara	Procentajul respondenților		
	<i>Da</i>	<i>Nu</i>	<i>Nu știu</i>
Bulgaria	46	46	8
Cehia	44	49	6
Estonia	65	18	18
Ungaria	35	53	13
Letonia	45	53	3
Lituania	44	45	12
Polonia	62	32	6
România	42	48	11
Slovacia	35	51	14
Slovenia	50	40	10
Media celor 10 țări	48	43	9

În medie, pentru cele 10 țări central-europene, companiile consideră că folosesc suficient sursele de informație în proporție de circa 50%, iar în România în proporție de doar 42% (tabelul nr. 2.2).

Calitatea și utilitatea surselor de informații despre acquis sunt în continuare susceptibile de îmbunătățiri importante. În general, companiile apreciază calitatea informațiilor despre acquis și consideră că, în ordinea importanței, **sursele cele mai bune de a obține informația** respectivă sunt: *internetul, surse UE on-line; camerele de comerț; publicațiile UE; partenerii de afaceri din UE; guvern-ministere; asociații de afaceri și comerț; parteneri locali de afaceri; centrele euro-info din țară; companiile locale de consultanță; Comisia Europeană; asociații europene; institute și universități; reprezentanți diplomatici ai UE în țările candidate; echipele naționale de negociere pentru aderarea la UE; companii străine de consultanță etc.*

Observăm că internetul a devenit cea mai răspândită și la îndemână sursă de informare pentru firmele din România. Această opțiune este de natură să confirme importanța primordială a tehnologiei informației și comunicării pentru programul economic și social, în toate domeniile de activitate.

De remarcat faptul că, în materie de calitate și utilitate a informării, companiile locale de consultanță se bucură de o poziție și o importanță cu mult mai bună față de companiile străine de consultanță, ceea ce vine în contradicție cu succesul acestora de pe urmă atunci când este vorba de reușita la diferite competiții și licitații pentru adjudecarea unor studii și proiecte în economiile de tranziție.

**Cele mai importante servicii de informare de care au nevoie companiile**, în vederea pregătirii lor pentru aderarea la UE, în ordinea importanței, la nivelul anului 2004, sunt următoarele: *informație tipărită despre legislația UE și implementarea ei actuală; servicii internet; seminarii; workshop-uri; conferințe; informații despre afaceri în piața unică UE; informații despre programele comunitare deschise companiilor din țările candidate; accesul la sursele de informare UE; consultanți locali; asistență tehnică de la UE și statele membre; consultanță străină*. Și în acest caz, se observă o surclasare a consultanților străini de către consultanții locali, care, în perioada analizată, au ocupat poziția 7 față de, respectiv, poziția 9, în ordinea intensității nevoilor de informare. Această situație dovedește crearea unor firme naționale de consultanță, în anii de tranziție, cu un statut profesional în continuă creștere, care a și determinat preferința firmelor de a recurge la serviciile acestora, comparativ cele străine, printre altele și datorită atuului cunoașterii particularităților locale (naționale), precum și unor tarife mai reduse pentru prestarea de servicii sau lucrări.



## 2.2. Preluarea și adaptarea acquis-ului

Conformarea firmelor la prevederile acquis-ului constituie o cerință fundamentală pentru aderarea României la UE, în condiții necesare și suficiente de performanță economico-financiară. Cunoașterea fazei de pregătire a firmelor românești pentru implementarea acquis-ului comunitar (tabelul nr. 2.3) are o importanță majoră pentru accelerarea planului de pregătire și negociere a capitolelor care au rămas deschise.

Preluarea și adoptarea prevederilor acquis-ului generează o serie de **costuri ridicate**, pe diferite perioade de timp, a căror estimare nu poate fi realizată deocamdată cu suficientă rigoare.

**Tabelul nr. 2.3**

### Faza pregătirilor pentru implementarea acquis-ului în România și alte țări central-europene, în anul 2004 (%)

Țara	Denumirea fazei pregătirilor			
	Încă nu a început	Fază de proiect/implementare nesatisfăcătoare	Termen de finalizare prea scurt	Implementare reușită
Bulgaria	41	48	-	10
Cehia	18	37	7	28
Estonia	28	38	10	12
Ungaria	42	32	7	10
Letonia	29	27	10	17
Lituania	54	28	9	6
Polonia	38	26	6	20
România	56	33	-	4
Slovacia	35	27	20	14
Slovenia	14	36	20	24
Media pentru 10 țări	41	27	6	14

Din datele tabelului nr. 2.3 rezultă că, în anul 2004, în proporție de 56%, firmele românești încă nu începuseră pregătirea pentru implementarea acquis-ului, în timp ce, în alte țări, proporția acestor firme era cu mult mai scăzută (Ungaria – 42%, Polonia – 38%, Cehia – 18% etc.). Ponderea companiilor românești care aplică prevederile acquis-ului cu succes este cea mai scăzută față de celelalte țări luate în comparație, cea mai mare pondere înregistrându-se în Cehia, Slovenia și Polonia.

După o scară crescătoare de la 1 la 4, în care 1 – foarte scăzut; 2 – moderat; 3 – înalt; 4 – total, conformitatea generală a întreprinderilor cu acquis-ul comunitar în anul 2004 a fost următoarea: Bulgaria – 2,2; Cehia – 2,5; Estonia – 2,4; Ungaria – 2,5; Letonia – 2,4; Lituania – 2,1; Polonia – 2,2; România – 2,1; Slovacia – 2,4; Slovenia – 2,3; media celor 10 țări – 2,2 (tabelul nr. 2.4).

Cel mai mare grad de conformitate a firmelor cu prevederile acquis-ului îl au sectoarele intermediari financiari, hoteluri și restaurante, transport, depozitare, comunicații, imobiliare, închirieri, activități prestate întreprinderilor, tehnologia informației și comunicațiilor. În materie de conformitate, exportatorii au, de regulă, o poziție mai bună decât companiile cu piețe interne puternice, tot așa cum marile companii sunt mai bine informate decât cele mici și mijlocii.

Aceasta se explică și prin faptul că multe dintre societățile cu capital străin care își desfășoară activitatea în România provin din țările UE și au uzanța aplicării reglementărilor comunitare, spre deosebire de firmele cu capital autohton, care de abia acum trebuie să capete această uzanță.

**Tabelul nr. 2.4**

**Nivelul de conformitate a firmelor cu acquis-ul, în țările central-europene, în anul 2004, în funcție de mărimea ponderii exporturilor în cifra de afaceri (1 – foarte scăzut; 2 – moderat; 3 – înalt; 4 – total)**

Conformitate cu acquis-ul	Ponderea exportului în cifra de afaceri			
	<10%,	10–30%,	31–50%,	>50%
	Scorul mediu (%)			
Nivelul general de conformitate	2,1	2,3	2,3	2,4
Certificarea produselor, reglementări tehnice, standarde	2,6	2,7	3,0	2,9
Protecția consumatorului și răspunderea producătorului	2,7	2,8	2,8	2,9
Regulile concurenței	2,4	2,5	2,6	2,7
Securitatea muncii	2,7	2,7	2,9	2,9
Calitatea și siguranța alimentelor	2,6	2,8	2,8	2,8
Protecția mediului	2,6	2,6	2,7	2,7
Mărci comerciale, patente	2,5	2,5	2,6	2,7

Se observă că firmele cu o pondere de peste 50% a exporturilor în cifra de afaceri au un grad de conformitate la acquis sensibil mai mare decât cele care exportă mai puțin de 10% din cifra de afaceri.

Acest lucru pare normal, întrucât pătrunderea unei firme pe piața comercială externă presupune o capacitate mai mare de aliniere la regulile și standardele comerțului internațional.

În privința conformării firmelor din țările analizate la acquis-ul comunitar, **cele mai problematice domenii**, în ordinea descrescătoare a dificultăților (1 – cel mai puțin dificil; 4 – cel mai mult dificil), în anul 2004, au fost: *regulile concurenței (2,3), certificarea produselor, reglementări tehnice, standarde (2,2), protecția consumatorului și răspunderea producătorului (2,0), mărci de comerț, patente (2,0), protecția mediului (1,9), securitatea muncii (1,9), calitatea și siguranța alimentelor (1,7).*

Rezultatele anchetei pentru anul 2004, în cazul României, arată că o proporție de 82% din companiile românești estimează că au un grad de conformitate de 2,1 puncte față de gradul maxim de 4 puncte, situație care practic a rămas neschimbată în ultimii trei ani. Estimările privind conformitatea companiilor în 2004, în principalele domenii, pornesc de la 2,3 (mărci, patente – sub media celor zece țări) și ajung până la 2,7 (protecția consumatorului și răspunderea producătorului – la nivelul mediu).

Cel mai greu de conformat la acquis sunt regulile concurenței, iar cel mai ușor sunt calitatea și siguranța alimentelor. Deși, până nu demult, „protecția consumatorului și răspunderea producătorului”, precum și „protecția mediului” erau cele mai dificile domenii, în anul 2004, acestea au devenit mai puțin dificile, „regulile concurenței” aflându-se pe primul loc din punctul de vedere al mărimii gradului de dificultate.

Gradul de pregătire a aderării la UE poate fi determinat și prin magnitudinea costurilor pe care acest proces le generează la nivel de companii. Potrivit cercetărilor efectuate în cadrul CAPE III, o proporție de doar 11% din totalul companiilor din eșantionul celor 10 țări au estimat costurile respective. În România, această proporție este de 8%, iar în Bulgaria de 18%, Cehia 23%, 13% în Slovacia și 4% în Polonia (tabelul nr. 2.5).

Pentru a estima costurile integrării, firmele trebuie să fie informate despre legislația și mecanismele economico-financiare ale UE, să cunoască în detaliu reglementările în domeniul concurenței, al mediului etc. Or, din mărirea redusă a proporției firmelor românești care au făcut estimări referitoare la costurile aderării, rezultă că acestea încă nu sunt

sensibilizate la efectele aderării. O sensibilizare a lor se impune de urgență, atât prin măsuri stimulative și sprijin logistic, cât și prin obligarea acestora în forme adecvate.

**Tabelul nr. 2.5**

**Situația companiilor, în funcție de estimarea costurilor pentru implementarea acquis-ului, în anul 2004 (% din numărul total de societăți)**

Țara	Situația estimării costurilor de implementare a acquis-ului	
	Au estimat	Nu au estimat
Bulgaria	18	82
Cehia	23	77
Estonia	10	90
Ungaria	10	90
Letonia	23	77
Lituania	15	85
Polonia	4	96
România	8	92
Slovacia	13	87
Slovenia	29	71
Media celor 10 țări	11	89

Cauzele pentru care o proporție atât de mare de companii nu au estimat costurile probabile pe care le induce aderarea pot fi următoarele: lipsă de metodologie de determinare și previzionare a costurilor; delăsare; incapacitate de a estima datorită procentului ridicat de incertitudine: lipsa de conștientizare a gravității costurilor.

În general, firmele care au estimat costurile aderării aparțin sectoarelor „electricitate, gaz și alimentare cu apă” și „agricultură, silvicultură”, pentru care problemele costurilor de restructurare, ajustare și adaptare la mecanismele pieței unice se pun cu o acuitate deosebită.

Este totuși interesant de observat că firmele au estimat costurile aderării pe o plajă de mărime destul de extinsă.

În anul 2004, distribuția procentuală a firmelor, pentru cazul celor 10 țări, pe intervale de mărime a costurilor estimate de implementare a acquis-ului a fost următoarea: 65% din numărul total de firme aparțin intervalului de cost 0–0,49 mil. €; 20% intervalului 0,5–1,49 mil. €; 7% intervalului 1,5–2,49 mil. €; 3% intervalului 2,5–4,99 mil. €; 1% intervalului 5,0–9,99 mil. €; 4% intervalului de peste 10 mil. €.

Se poate constata că, în cei trei ani la care se referă analiza, o proporție de 85% din întreprinderile chestionate consideră că valoarea cheltuielilor estimate pentru a se adapta la piața unică nu va depăși 1,49 mil. €, ceea ce semnifică un cost acceptabil. Desigur, aici se includ în marea lor majoritate întreprinderile mici și mijlocii. În mod cert, costurile aderării vor crește direct proporțional cu mărimea firmelor.

Pentru România, numai 43% din firme consideră că vor cheltui sub 1,5 mil. € pentru integrare în UE. Desigur că există o legătură directă între nivelul de dezvoltare al țării candidate și costurile integrării. Fără îndoială, pentru firmele românești, costurile estimate vor fi mai ridicate la un număr relativ mare de societăți. În țara noastră, 40% din totalul firmelor chestionate au menționat costuri estimate de conformitate de peste 1,5 mil. € pentru fiecare firmă. Aceasta relevă un necesar sporit de finanțare a restructurării și reindustrializării. Nu este exclus ca, în viitor, nivelul costurilor să fie revizuit, întrucât aceste prime estimări pot suferi din cauza acurateței de calcul mai reduse.

O comparație intersectorială a costurilor relevă că **cele mai mari costuri** se vor înregistra în sectoarele „electricitate, gaz, alimentare cu apă” și cele mai moderate la imobiliare, activități prestate întreprinderilor, TIC, hoteluri și restaurante.

Relația dintre dimensiunea firmei și costurile de implementare este direct proporțională; cu cât o firmă este mai mică cu atât costurile sale de restructurare vor fi mai reduse (tabelul nr. 2.6) și invers. Această corelație trebuie specificată în contextul nivelului de dezvoltare a țării și sectorului.

**Tabelul nr. 2.6**

**Estimări ale costului de implementare  
a acquis-ului, în 10 țări central-europene,  
în funcție de mărimea companiei (%)**

Evaluarea costurilor (mil. €)	Mărimea companiei după numărul de angajați		
	1-50	51-250	>250
0,0-0,49	77	67	35
0,5-1,49	17	23	25
1,5-2,49	2	6	18
2,5-4,99	2	3	5
5,0-9,99	0	1	5
10+	2	0	13

---

Din datele prezentate rezultă că, și în cazul firmelor mari, cu peste 250 angajați, cea mai mare pondere (60%) este reprezentată de cele care estimează că au nevoie de cel mult 1,5 mil. € pentru costurile de implementare a acquis-ului și numai 18% evaluează costurile respective la peste 5 mil. €. Un număr destul de mare de societăți consideră că au nevoie de sume foarte mari pentru implementarea acquis-ului (peste 10 mil. €).

### *2.3. Efectele așteptate de la aderare*

Cele mai semnificative efecte pe care le așteaptă companiile din cele 10 țări central-europene de la aderarea la UE, în ordinea descrescătoare a importanței acestora, sunt:

- o concurență mai puternică pe piețele interne din partea companiilor europene (cu o pondere de 20% în numărul total al firmelor);
- un acces mai ușor la piețele UE (15%);
- practici de afaceri mai transparente pe piețele interne, reguli ale concurenței, ajutoare de stat, achiziții publice (14%);
- fluxuri mai mari de investiții străine directe (10%);
- acces la condiții mai competitive pentru achiziția de noi echipamente și IT (9%);
- consolidarea pe termen lung a competitivității (7%);
- un acces mai bun la piețele europene de capital (7%);
- un șomaj crescut datorită falimentelor (6%);
- lipsă de forță de muncă datorită migrației (5%);
- o poziție de negociere mai puternică în relațiile cu partenerii din țările terțe (4%).

Tabelul nr. 2.7

**Efectele aşteptate ale aderării la UE în unele țări, comparativ cu nivelul mediu (= 100) estimat pentru cele 10 țări central-europene**

%

Efect	România	Cehia	Ungaria	Polonia	Bulgaria
1. O concurență mai puternică pe piețele interne din partea companiilor europene	68	89	99	136	74
2. Acces mai ușor la piețele UE	110	149	68	90	107
3. Acces mai bun la piețele europene de capital	112	54	109	115	71
4. Practici de afaceri mai transparente pe piețele interne (regulile concurenței, ajutoare de stat, achiziții publice)	121	128	110	89	83
5. Lipsă de forță de muncă datorită migrației	108	83	116	52	158
6. Șomaj crescut datorită falimentelor	50	84	147	170	69
7. Acces la condiții mai competitive pentru achiziția de echipamente noi și IT	121	41	107	80	136
8. Un influx mai mare de investiții străine	110	66	83	90	138
9. O poziție mai puternică de negociere cu parteneri din țări terțe	97	134	83	62	137
10. Consolidarea pe termen lung a competitivității	126	132	98	60	96
11. Alte efecte	32	150	185	134	37

În ceea ce privește efectele aderării la UE, valori mai mari ale ponderilor pentru România, față de nivelul mediu al celor 10 țări, se înregistrează în anul 2004 la: *consolidarea pe termen lung a competitivității; practici de afaceri mai transparente; acces la condiții competitive pentru achiziția de echipamente noi și IT; acces mai bun la piețele de capital europene; acces mai ușor la piețele UE; un flux sporit de investiții străine directe; lipsă de forță de muncă datorită migrației* (tabelul nr. 2.7).

După părerea noastră, efectele scontate de firmele românești ca urmare a aderării țării noastre la UE țin de categoria atât a avantajelor,

---

cât și a costurilor, ceea ce ne obligă să efectuăm o serie de judecăți de valoare, astfel încât, pe de o parte, să putem avea un bilanț de ansamblu (de presupus pozitiv, dar în ce măsură?) și, pe de alta, să întreprindem la nivel instituțional și legislativ acele măsuri și programe care să maximizeze efectele favorabile și să le minimizeze pe cele defavorabile. Este o provocare complexă pentru cercetare și guvernare, a cărei elucidare constituie o condiție sine qua non pentru reușita integrării României în UE.

Interesante sunt rezultatele anchetei în ceea ce privește răspunsul la întrebarea referitoare la perspectiva afacerilor și strategia firmei în perioada postaderare. O proporție de 59% dintre respondenții din cele 10 țări sunt optimiști și foarte optimiști în privința perspectivelor pe care le au afacerile lor, în timp ce 20% consideră că nu vor fi afectați de integrare, 16% sunt pesimiști și foarte pesimiști și 5% nu știu.

În structura procentuală a răspunsurilor pentru România, în perioada 2002–2004, s-a manifestat tendința de scădere a optimismului cu 10 puncte procentuale și de creștere a pesimismului cu 4 puncte procentuale și cu 7 puncte procentuale a celor care consideră că integrarea nu are impact asupra afacerilor lor.

Aceasta dovedește practic o insuficientă cunoaștere a capacității aderării, îndeosebi pentru IMM-uri, care sunt mai pesimiste comparativ cu marile companii. Probabil că această diferențiere a răspunsurilor în funcție de mărimea firmelor se explică prin faptul că firmele mari dispun de o informare mai bună și de o conformitate mai mare cu legislația europeană.

Este de remarcat că un procent majoritar (de 55% în cazul firmelor mici, 61% în cazul celor mijlocii și 67% pentru firmele mari) a aparținut firmelor care au manifestat optimism pentru afacerile lor, în condițiile aderării la UE.

Firmele din România care și-au exprimat optimismul față de perspectiva afacerilor lor, în condițiile integrării, au cea mai mare pondere (78%) comparativ cu celelalte țări analizate (tabelul nr. 2.8), ceea ce ar putea fi pus pe seama faptului că nu sunt suficient de bine informate în legătură cu implicațiile economico-sociale ale aderării la UE.



Tabelul nr. 2.8

**Evaluarea perspectivelor de afaceri ale companiei în condițiile aderării, pe țări, în anul 2004 (%)**

Țara	Ponderea categoriei de evaluare			
	Optimist, f. optimist	Nu are impact	Pesimist, f. pesimist	Nu știu
Bulgaria	74	14	10	3
Cehia	69	15	12	5
Estonia	71	6	10	12
Ungaria	57	13	24	6
Letonia	49	44	5	2
Lituania	73	10	10	7
Polonia	39	31	23	6
România	78	7	12	4
Slovacia	53	35	8	4
Slovenia	67	22	7	4
Media a 10 țări	59	20	16	5

Tabelul nr. 2.9

**Dificultăți așteptate în implementarea acquis-ului, pe domenii, în anii 2001 și 2004, la nivelul celor 10 țări analizate (%)**

Domeniu	Categorია de dificultate					
	Fără probleme		Dificultăți minore		Dificultăți serioase	
	2001	2004	2001	2004	2001	2004
Financiar	35	26	36	59	29	15
Tehnic	41	34	42	56	17	9
Resurse umane	53	45	34	48	13	7
Comercial	39	30	45	58	16	13

La toate categoriile de domenii, cea mai mare pondere o au dificultățile minore (tabelul nr. 2.9), care, în perioada 2001–2004, au manifestat o importantă tendință de creștere, în timp ce firmele cu dificultăți serioase și cele fără probleme și-au micșorat sensibil ponderea. Aceasta constituie dovada că firmele se adaptează treptat la cerințele integrării în UE, pe parcursul negocierilor, și că o bună parte din problemele nesoluționate au fost rezolvate în sensul acquis-ului comunitar.

Cea mai îngrijorătoare problemă de soluționat pentru țările candidate la UE și pentru noile intrate este cea financiară, care, deși a manifestat o tendință de scădere a gradului de dificultate, rămâne încă deschisă și pentru perioada de postaderare.

Dificultățile privind resursele umane par să fie cele mai puțin preocupante.

Fără îndoială, aderarea la UE are un impact deloc neglijabil asupra firmelor și din punctul de vedere al abordării strategice a planurilor lor de afaceri. De aceea, poziția firmelor în ceea ce privește modificarea strategiilor într-o măsură mai mare sau mai mică, în condițiile pregătirii aderării și ale aderării propriu-zise, capătă o semnificație deosebită pentru decidenți, la nivel comunitar, regional, național și local. Analiza răspunsurilor pe care firmele le-au dat în legătură cu schimbarea strategiei de afaceri (tabelul nr. 2.10) relevă predominanța firmelor care consideră că restructurarea trebuie să se bazeze pe mijloace proprii.

**Tabelul nr. 2.10**

**Strategia companiei pentru piața unică, pe țări,  
în anul 2004 (%)**

Țara	Categorii de modificare strategică				
	Fără schimbare	Restructurare cu mijloace proprii	Caută un investitor strategic	Altele	Nu știu
Bulgaria	9	44	43	1	4
Cehia	28	49	13	2	7
Estonia	14	62	10	2	12
Ungaria	34	34	13	4	15
Letonia	27	39	20	2	12
Lituania	29	47	19	2	4
Polonia	37	35	15	2	12
România	13	56	25	1	4
Slovacia	26	44	23	3	5
Slovenia	52	30	15	2	2
Media celor 10 țări	27	42	21	2	8

Considerăm că acest răspuns este cât se poate de firesc, deoarece întotdeauna raportul dintre factorii interni și cei externi în domeniul restructurării și al implementărilor strategice au dat câștig de

cauză primei categorii de factori. Firmele din România, după Estonia, consideră, în cea mai mare parte a lor, că efortul propriu trebuie să stea la baza strategiei de restructurare a afacerilor proprii, în timp ce companiile slovace se bazează în măsură relativ mare pe parteneriatul cu agenți economici străini. În România, doar 25% din totalul firmelor chestionate au spus că sunt în căutare de partener strategic (de regulă, străin), în timp ce în Bulgaria ponderea respectivă a fost de 43%.

#### *2.4. Modificări ale managementului strategic*

Ca urmare a avantajelor și/sau a costurilor pe care le previzionează fiecare firmă în urma procesului de aderare la UE, apare firească și o modificare a strategiei acestora în ceea ce privește obiectivele, mijloacele de realizare a acestora, precum și orizontul de timp.

Din tabelul nr. 2.10 rezultă că un procentaj important din numărul total de firme, în toate țările, cu anumite diferențieri interțări, aparține acelor care nu-și vor modifica strategia în momentul aderării la UE. Este de presupus pentru aceste cazuri fie că și-au modificat dinainte strategia și că, în momentul aderării, nu mai este nevoie s-o facă, fie că aderarea nu are impact asupra firmei și că nu este nevoie de schimbarea strategiei.

Remarcăm cazul firmelor românești care într-o proporție mai mare decât în celelalte țări simt nevoia modificării de comportament strategic și a restructurării pe seama eforturilor proprii.

Firmele românești sunt favorabile aderării la UE în proporție de 92%, cu 3 puncte procentuale peste nivelul mediu al ponderii pentru cele 10 țări. Se observă totuși o scădere a ponderii respective de la un nivel de 97% în anul 2003. O proporție de 87% din firmele românești sunt în favoarea reprezentării lor la Bruxelles, prin camera de comerț sau alte agenții specializate, și doar 11% consideră că nu este nevoie să fie reprezentate.

Firmele românești consideră că o activitate de lobby în țară și la Bruxelles este foarte importantă (tabelul nr. 2.11). La fel consideră și firmele din celelalte țări, dar într-o proporție mai redusă.

Tabelul nr. 2.11

**Niveluri de importanță ale lobby-ului în țară și  
la Bruxelles, pentru aderarea la UE în anul 2004 (%)**

Țara	La nivel de țară		La Bruxelles	
	Nu este important	Este important	Nu este important	Este important
Bulgaria	4	95	12	87
Cehia	15	84	23	77
Estonia	27	72	55	39
Ungaria	7	92	14	83
Letonia	17	81	29	71
Lituania	9	91	12	88
Polonia	15	80	17	78
România	8	91	10	88
Slovacia	12	86	30	68
Slovenia	16	83	21	77
Media celor 10 țări	12	86	18	79

În ceea ce privește reprezentarea pentru activitatea de lobby la Bruxelles, firmele românești consideră că interesele lor pot fi promovate în proporție de: 28% de către asociații de ramură; 59% de către oficii ale Camerei de Comerț și Industrie; 2% prin oficii proprii; 11% consideră că nu este nevoie să fie reprezentate.

\*

\* \*

Am prezentat rezultatele Anchetei CAPE III privind gradul de pregătire a firmelor pentru extinderea UE în Europa Centrală, astfel încât să putem avea o reprezentare cât mai complexă cu puțință a avantajelor și costurilor potențiale percepute de firmele românești de dimensiuni diferite și aparținând unor domenii diferite.

Evaluarea avantajelor și costurilor, după părerea noastră, nu poate fi realizată în termeni cantitativi decât la nivel de firmă. Complexitatea interferențelor dintre avantaje și costuri pe diferite orizonturi de timp și sectoare face practic imposibile cuantificările în termeni valorici. Important este faptul că marea majoritate a specialiștilor consideră că avantajele integrării prevalează asupra costurilor și dezavantajelor, ceea ce conferă atractivitate și credibilitate procesului de extindere a UE. Implementarea unor strategii și măsuri care să maximizeze avantajul net ca urmare a integrării în UE constituie o problemă a cărei soluționare se

bazează pe parteneriatul public-privat la nivel local, național, regional și comunitar.

Prezentarea rezultatelor anchetei CAPE III în cadrul analizei efectuate are valoare nu doar pentru perioada 2002–2004, dar și în viitor, întrucât oferă factorilor de decizie din țara noastră un model util pentru a investiga complex percepția la nivel de firmă a influenței aderării României la UE.

## Capitolul 3. Puncte forte și puncte slabe ale mediului economic românesc în context european

Posibilitățile de creștere substanțială a competitivității economiilor țărilor membre ale Uniunii Europene depind într-o proporție însemnată de asigurarea unor premise favorabile în plan instituțional, al pregătirii capitalului uman, al dezvoltării infrastructurii, precum și al protecției mediului înconjurător. Din acest motiv, apare necesară identificarea respectivelor premise, pentru a se determina o rapidă adaptare a firmelor românești la exigențele prezente și viitoare ale mediului economic din Uniunea Europeană.

### *3.1. Indicatori de apreciere a calității mediului economic din țările membre ale Uniunii Europene*

Atingerea obiectivelor deosebit de ambițioase ale Strategiei de la Lisabona (2000) referitoare la creșterea competitivității a făcut necesară desfășurarea unui proces coerent de monitorizare a activității firmelor și de identificare a premiselor care pot genera un nivel ridicat al competitivității. Drept urmare, a apărut necesitatea construirii unui sistem de indicatori prin intermediul cărora să se evalueze factorii care pot contribui la o substanțială îmbunătățire a performanțelor agenților economici. Pe această bază se poate face apoi o evaluare a stării principalelor elemente care condiționează durabilitatea dezvoltării economico-sociale în fiecare dintre țările membre.

În definirea și apoi selectarea indicatorilor, este necesar să se îndeplinească mai multe cerințe, dintre care se pot aminti<sup>2</sup>:

---

<sup>2</sup> *Commission of the European Communities - Quantitative Targets in Enterprise Policy. Steps towards the Lisbon Objectives, Commission Staff Working Paper, Brussels, November, 2002.*

- a) să fie relevanți pentru prioritățile prezente și viitoare de politică economică promovate în cadrul comunitar;
- b) să fie fezabili din punct de vedere statistic și actualizați în mod periodic;
- c) să poată fi calculați în majoritatea țărilor membre ale Uniunii Europene și, dacă este posibil, și în SUA și Japonia, pentru a se putea realiza comparații. În aceste condiții, se pune problema asigurării unei compatibilități între metodologia de culegere, cea de prelucrare a datelor și cea de calcul al indicatorilor avuți în vedere;
- d) să se evite proliferarea nejustificată a numărului de indicatori, pentru a se asigura concentrarea procesului de analiză și monitorizare asupra unor aspecte definitorii pentru îmbunătățirea performanțelor agenților economici;
- e) în principiu, nu trebuie să se definească noi indicatori, ci să se facă apel la indicatori care se folosesc în mod curent în rapoartele de activitate ale asociațiilor oamenilor de afaceri, ale Comisiei Europene, OCDE, ONU etc.

În funcție de domeniile politicii referitoare la dezvoltarea întreprinderilor promovate de Comisia Europeană, în anul 2004, se aveau în vedere un număr de 34 de indicatori grupați în 9 domenii de politică a întreprinderii, respectiv:

**A. Accesul la finanțare al agenților economici**, cuantificat prin 4 indicatori:

1. capitalizarea pieței bursiere ca procentaj din PIB;
2. ponderea noilor firme în totalul companiilor listate la bursă;
3. capital de dezvoltare (venture capital) raportat la PIB;
4. numărul de rețele de "îngeri ai afacerilor" (business angels).

**B. Mediul administrativ și de reglementare a afacerilor**, relevat printr-un singur indicator cantitativ:

1. servicii guvernamentale disponibile pe internet.

**C. Sistemul de impozitare**, evaluat prin intermediul a 4 indicatori:

1. rata de impozitare generală a corporațiilor;
2. rata de impozitare implicită asupra veniturilor corporațiilor;
3. rata de impozitare asupra forței de muncă;

- 
4. descompunerea pe factori a ratei de impozitare implicită a forței de muncă.

**D. Gradul de deschidere și calitatea funcționării piețelor**, cuantificat prin intermediul a 4 indicatori:

1. gradul de integrare al comerțului cu bunuri și servicii;
2. investiții străine directe;
3. nivelul comparativ al prețurilor;
4. ponderea în PIB a ajutorului de stat.

**E. Gradul de dezvoltare a spiritului antreprenorial**, evaluat cu ajutorul a 4 indicatori:

1. rata brută de creare de noi întreprinderi;
2. modificarea netă a numărului de firme înregistrate;
3. volatilitatea numărului de firme înregistrate;
4. ponderea femeilor în totalul lucrătorilor pe cont propriu din industrie și servicii.

**F. Calitatea resurselor umane**, relevată prin 3 indicatori:

1. absolvenți ai învățământului terțiar la 1000 de persoane din grupa 20-29 de ani;
2. absolvenți ai învățământului științific și tehnologic la 1000 de persoane din grupa de 20-29 de ani;
3. participarea populației active la procesul de pregătire pe tot parcursul vieții.

**G. Inovarea și difuziunea cunoștințelor**, pentru care se face apel la 2 indicatori:

1. ponderea în PIB a cheltuielilor pentru cercetare-dezvoltare totale și a celor efectuate de sectorul privat;
2. numărul total de patente și al celor în domeniul înaltei tehnologii la un milion de locuitori.

**H. Gradul de dezvoltare a tehnologiilor informațional-comunicaționale**, cuantificat prin 6 indicatori:

1. ponderea în PIB a cheltuielilor cu tehnologiile informațional-comunicaționale;
2. prețul pentru convorbirile telefonice naționale;



3. linii de bandă largă la 100 de locuitori;
4. procentajul întreprinderilor care au acces la internet;
5. ponderea comerțului electronic în cifra de afaceri a întreprinderilor;
6. ponderea firmelor care își desfac produsele și serviciile și se aprovizionează pe internet în totalul firmelor.

**I. Dezvoltarea durabilă**, apreciată prin 6 indicatori:

1. ecoeficiența consumurilor energetice;
2. ecoeficiența generării gazelor cu efect de seră;
3. ecoeficiența generării gazelor acide;
4. ecoeficiența generării de gaze precursori ale ozonului;
5. numărul de certificate ISO 14001 emise la 1000 de firme;
6. numărul de certificate EMAS emise la 1000 de firme.

Este de notat că sistemul de indicatori prezentat a suferit o serie de modificări pe parcursul timpului. Astfel, în anul 2001, când a fost pusă în practică ideea de monitorizare a factorilor determinanți ai performanțelor agenților economici, s-au avut în vedere numai 7 domenii de politică a întreprinderii. Nu se aveau în vedere indicatorii referitori la sistemul de impozitare și dezvoltarea durabilă. În 2003 a fost introdus capitolul referitor la dezvoltarea durabilă.

În anul 2004 a fost conceput capitolul referitor la impozitare și s-a renunțat la indicatori precum: procentajul întreprinderilor mici și mijlocii care identifică obligațiile administrative drept principal obstacol pentru desfășurarea afacerilor, cooperarea dintre firme în domeniul afacerilor, utilizatori de internet la 1000 de locuitori. S-au dorit oferirea unei imagini sintetice a stării mediului de afaceri în statele membre ale Uniunii Europene, precum și a celor candidate și efectuarea unor comparații cu state care posedă un nivel deosebit de ridicat de dezvoltare, cum sunt SUA și Japonia. Pe baza evoluțiilor din diferitele țări, se pot face comparații și se pot stabili posibile ținte pentru susținerea performanțelor firmelor și reducerea decalajelor dintre țările europene.

Privit în ansamblu, sistemul de indicatori propus satisface cerințele unei diagnoze a cadrului economic și instituțional care modelează activitatea firmelor din țările membre sau candidate la Uniunea Europeană. În funcție de valorile indicatorilor, se pot identifica punctele forte și punctele slabe ale mediului economic, atât în mod absolut, cât și

---

în mod relativ. Acumularea în timp a datelor permite să se realizeze nu numai o comparație transversală (cross-section), ci și una longitudinală.

Dar, pentru a se îndeplini în bune condiții obiectivele unei corecte evaluări a calității mediului economic la un moment dat și a se folosi respectivele evaluări în proiecții referitoare la evoluții ulterioare, este necesară o analiză atentă a relevanței fiecărui indicator care compune sistemul, precum și a posibilelor corelații care pot apărea între aceștia.

Concepția după care este construit sistemul de indicatori menționat anterior pornește de la ideea că performanța agenților economici este sprijinită de facilitarea accesului la finanțare, în special pentru micii întreprinzători, de gradul de dezvoltare a spiritului întreprinzător sau de promovarea femeilor în activități legate de management și dezvoltarea afacerilor. De asemenea, se subliniază rolul determinant al ofertei de capital uman, cu deosebire al celor mai calificate segmente ale acesteia, concomitent cu asigurarea accesului la folosirea tehnologiilor informațional-comunicaționale. Nu sunt ignorate nici cerințele unei dezvoltări durabile și ale protecției mediului natural.

Drept urmare, sistemul de indicatori apare ca fiind concentrat în bună măsură asupra înzestrării cu factorii de producție. Dar, așa cum a relevat experiența internațională, sporirea înzestrării cu factori nu garantează în mod automat o performanță în plan economic și social.

Elementele care definesc eficiența utilizării factorilor de producție sunt relativ mai puțin prezente în cadrul sistemului de indicatori. Astfel, este avută în vedere eficiența utilizării resurselor energetice sau raportul dintre valoarea PIB și cantitățile emise din principalii agenți poluatori. Apelarea la respectivii indicatori înseamnă în fapt o trecere de la analiza unor aspecte legate de latura ofertei la altele legate de latura cererii. De asemenea, este important de subliniat că nivelul PIB, reprezentând efectul, și cantitatea de energie consumată sau agenții poluanți, reprezentând inputurile necesare pentru obținerea respectivului efect, sunt determinate nu numai de nivelul tehnologiilor disponibile la un moment dat într-un spațiu național sau internațional, ci și de structura economiei. O mai mare pondere a serviciilor în desfășurarea activității economice determină de regulă un raport mai mare între nivelul PIB și cel al cantității de combustibil convențional consumat. Pe de altă parte, o mai puternică dezvoltare a industriei chimice sau metalurgice poate determina în mod aparent un nivel redus al ecoeficienței unor substanțe poluante, cum sunt gazele acide sau cele cu efect de seră.

### 3.2. Metodologii de analiză și ierarhizare a indicatorilor privind calitatea mediului economic

Odată stabilit sistemul de indicatori prin care se realizează aprecierea calității mediului în care acționează agenții economici, se pune problema modalităților în care se vor realiza comparațiile dintre țările supuse monitorizării. În mod teoretic, se pot distinge două tipuri de metodologii, și anume:

A) Indicatorii sunt analizați în mod separat în cadrul fiecărui capitol, în funcție de nivelul mediu sau un alt nivel de referință. Este de notat că, alături de nivelul mediu, se mai poate apela pentru îmbogățirea analizei comparative și la alți indicatori ai repartiției valorilor indicatorilor, cum sunt: valoarea mediană, nivelul maxim, nivelul minim, coeficientul de variație, coeficientul de asimetrie. Pe această bază se pot trage concluzii referitoare la calitatea componentelor mediului economic dintr-o țară sau grup de țări. Dezavantajul unei astfel de abordări este că nu se poate obține o ierarhizare a calității mediului economic din statele analizate.

B) Metoda utilității globale, care, în esență, presupune parcurgerea a trei etape, respectiv: I) normalizarea valorilor indicatorilor utilizați în analiză, II) stabilirea importanței relative a fiecărui indicator în cadrul sistemului și III) aplicarea regulii Bay-Laplace generalizate, respectiv înmulțirea matricei valorilor normalizate ale indicatorilor cu vectorul importanței relative a indicatorilor.

De regulă, normalizarea indicatorilor are ca scop aducerea valorilor respectivilor indicatori în intervalul (0,1). Pentru aceasta se apelează la următoarele formule:

$$Vnef_i = \frac{X_{ij} - X_{i\min}}{X_{i\max} - X_{i\min}}$$

$$Vnc_i = \frac{X_{i\max} - X_{ij}}{X_{i\max} - X_{i\min}}$$

unde:

$Vnef_i$  = valoarea normalizată a unui indicator  $i$  care reflectă efectele pozitive ale ofertei de factori de producție sau eficiența utilizării acestora;

$Vnc_i$  = valoarea normalizată a unui indicator  $i$  care reflectă costurile unor activități economice;

$X_{ij}$  = valoarea înregistrată de indicatorul  $i$  în țara  $j$ ;

$X_{i\ min}$  = valoarea minimă înregistrată de indicatorul  $i$ ;

$X_{i\ max}$  = valoarea maximă înregistrată de indicatorul  $i$ .

Se observă că rezultatele cele mai bune obținute de o țară dintre cele comparate într-un domeniu de activitate sunt notate cu 1, iar cele mai slabe cu 0. Prin respectiva metodă se pun în evidență în principal diferențierea valorilor în cazul indicatorului analizat.

**Stabilirea importanței relative a fiecărui indicator** se dovedește o sarcină dificilă, în contextul unui fenomen caracterizat printr-un număr foarte mare de aspecte atât cantitative, cât și calitative. În consecință, metoda descrisă anterior se aplică numai atunci când este imperios necesară stabilirea unei ierarhii, iar numărul indicatorilor este relativ redus. Un exemplu în acest sens îl reprezintă determinarea clasamentului în cazul Raportului ONU al dezvoltării umane, în care se au în vedere 4 indicatori, iar normalizarea se face în varianta "clasică".

### 3.3. Forma generalizată a metodei utilității globale

Dacă însă se dorește evidențierea relației dintre valoarea absolută înregistrată de indicatorul analizat într-o anumită țară și valoarea medie sau altă valoare de referință, se poate apela la o formulă de calcul modificată a valorilor normalizate<sup>3</sup>, după cum urmează:

$$Vnef_{i/med} = \frac{X_{ij} - X_{imed}}{X_{i\ max} - X_{imed}}$$

$$Vnc_{i/med} = \frac{X_{i\ max} - X_{ij}}{X_{i\ max} - X_{imed}}$$

unde:

$Vnef_i$  = valoarea normalizată a unui indicator  $i$  care reflectă efectele pozitive ale ofertei de factori de producție sau ale eficienței utilizării acestora în raport cu nivelul mediu;

<sup>3</sup> European Commission – A Pocketbook of Enterprise Policy Indicators, 2004 Edition, Luxemburg, 2005.

$Vnc_i$  = valoarea normalizată a unui indicator care reflectă costurile unor activități economice în raport cu nivelul mediu;

$X_{i,med}$  = valoarea medie înregistrată de indicatorul  $i$ .

În această variantă, se observă că valorile normalizate  $Vnef_{i/med}$  sunt pozitive și subunitare dacă  $X_{ij} > X_{i,med}$  și negative dacă  $X_{ij} < X_{i,med}$ , în timp ce valorile normalizate  $Vnc_{i/med}$  sunt pozitive și subunitare dacă  $X_{ij} > X_{i,med}$  și mai mari ca unu dacă  $X_{ij} < X_{i,med}$ . Totodată, suma valorilor normalizate  $Vnef_{i/med}$  este egală cu zero, în timp ce suma valorilor  $Vnc_{i/med}$  normalizate este egală cu numărul de țări avute în vedere în analiză.

Faptul că în cadrul metodei utilității globale valorile pot fi normalizate nu numai în raport cu valoarea minimă, ci și în funcție de media aritmetică simplă a acestora oferă premisele elaborării formei generalizate a metodei utilității globale. În aceste condiții, factorul în funcție de care se realizează comparația nu mai este nivelul minim sau cel mediu, ci orice nivel considerat ca fiind relevant pentru ierarhizarea entităților analizate.

$$\text{Drept urmare, dacă se notează } \beta = \frac{X_r}{X_{\max}} \text{ și } \alpha = \frac{X_i}{X_{\max}}$$

unde:

$X_r$  = nivelul relevant al indicatorului;

$X_{\max}$  = nivelul maxim al indicatorului;

$X_i$  = nivelul indicatorului pentru entitatea  $i$ ,

valoarea normalizată se poate scrie:

$$Vnef_{i/r} = \frac{\alpha - \beta}{1 - \beta}$$

$$Vnc_{i/r} = \frac{1 - \alpha}{1 - \beta}$$

Creșterea mărimii coeficientului  $\beta$  are ca efect sporirea valorilor normalizate  $Vnef_{i/r}$  și  $Vnc_{i/r}$ . De asemenea, se observă că valorile

---

normalizate ale indicatorilor de eficiență sau de efecte utile apar ca fiind “penalizate”, mai cu seamă pentru țările aflate sub nivelul de referință, în timp ce valorile normalizate ale indicatorilor de costuri sau consumuri de resurse sunt “amplificate”.

Atunci când  $\beta$  tinde spre unu, valorile normalizate  $V_{nef_{i/r}}$  sunt negative, cu excepția țării în care indicatorul analizat înregistrează nivelul maxim. În cazul  $V_{nc_{i/r}}$  sunt consemnate mărimi cuprinse între zero și infinit.

Dacă  $\beta$  este mai mare decât unu, cu alte cuvinte nivelul de referință este mai mare decât nivelul maxim înregistrat, metoda de normalizare a valorilor nu se mai poate aplica, deoarece rezultatele obținute devin nerelevante.

### *3.4. Analiza comparativă a calității mediului economic în țările membre și candidate ale Uniunii Europene*

Numărul mare de indicatori care sunt utilizați pentru reliefaarea calității mediului economic face dificilă utilizarea metodei utilității globale pentru obținerea unui indice sintetic al condițiilor în care firmele își desfășoară activitatea pe plan național. Și aceasta, din două motive: a) în condițiile unui mare număr de indicatori este foarte greu de stabilit importanța relativă a fiecăruia dintre aceștia; b) nu toți indicatorii sunt calculați pentru fiecare țară.

În aceste condiții, pentru realizarea unei evaluări a calității mediului economic din țara noastră în comparație cu cel din statele Uniunii Europene, se va recurge în continuare la o metodă simplificată. Se vor analiza în principal nivelul relativ al fiecărui indicator calculat pentru România raportat la media de la nivelul Uniunii Europene, dacă respectivul indicator reflectă eficiența utilizării unui factor de producție sau instituțional, și inversul nivelului relativ, dacă se cuantifică o serie de costuri ale procesului economic sau de natură instituțională (nivelul prețurilor, gradul de impozitare).

Apoi, se face o evaluare a numărului de indicatori calculați în raport cu numărul maxim de indicatori ai fiecărei grupe. În cazul indicatorilor pentru care sunt disponibile datele statistice, se identifică

numărul de puncte forte și numărul de puncte slabe ale respectivei fațete a mediului economic.

Se consideră că există un punct forte al mediului economic dacă valoarea unui indicator depășește nivelul european cu 25%. Un punct slab al mediului economic apare în cazul când valoarea indicatorului reprezintă mai puțin de 80% din media înregistrată la nivelul Uniunii Europene. Dacă valorile relative ale indicatorilor sunt cuprinse între 80 și 125%, se apreciază că acestea sunt convergente cu nivelul european<sup>4</sup>.

Pentru reflectarea **accesului la finanțare**, au fost avuți în vedere un număr de trei indicatori. Pentru **nivelul relativ de capitalizare a pieței bursiere** nu am dispus de date statistice referitoare la România. Pe plan european, cele mai ridicate valori se întâlnesc în Luxemburg, Regatul Unit, Finlanda și Suedia (tabelul nr. 3.1).

În noile state membre, valoarea indicatorului este sub media comunitară, cel mai ridicat nivel pentru această grupă de țări fiind înregistrat în Cipru. În raport cu SUA și Japonia, Uniunea Europeană are încă un indice de capitalizare a pieței mai redus.

**Ponderea companiilor nou listate în totalul celor deja existente** a avut în anul 2003 cele mai ridicate valori în Slovenia, Spania și Regatul Unit. Sub medie s-au aflat țări precum Danemarca, Grecia sau Italia. Este de remarcat faptul că acest indicator a avut valori mai reduse în SUA și Japonia în raport cu ansamblul Uniunii Europene. Pentru România, ca și pentru alte 8 țări membre, nu au fost disponibile date statistice.

---

<sup>4</sup> Metodologia de evaluare pe care am adoptat-o în prezentul studiu este foarte apropiată de cea folosită în: A Pocketbook of Enterprise Policy Indicators, 2004 Edition, European Commission, Luxemburg, 2005. Diferența față de metodologia folosită în respectiva lucrare constă în principal în extinderea de la 21 la 30 a numărului de indicatori analizați și apelarea la inversul valorilor relative pentru indicatorii care reflectă costurile proceselor economice sau de natură instituțională. S-a considerat că se manifestă o convergență cu nivelul european, dacă valoarea relativă a indicatorilor este cuprinsă între 80 și 125%, și nu între 75 și 125%. S-a procedat astfel, deoarece 80% reprezintă inversul valorii de 125%. De asemenea, se determină dacă fiecare grupă de indicatori în parte reprezintă un punct forte sau punct slab al mediului economic în funcție de predominarea în cadrul grupei a numărului de puncte forte sau puncte slabe, respectiv acestea reprezintă mai mult de 50% din totalul indicatorilor calculați pentru o țară.

Tabelul nr. 3.1

**Nivelul relativ al indicatorilor accesului la finanțare al agenților economici în țările membre și candidate la Uniunea Europeană, în SUA și Japonia**

Țara	Capitalizarea pieței - % din PIB (2003)	Companii nou listate - % din cele existente anterior (2003)	Capital de risc, în faza de început și maturitate - % din PIB (2003)
Belgia	***	****	62,69
Bulgaria	***	***	***
Cehia	17,33	***	2,99
Danemarca	99,20	18,33	158,21
Germania	80,08	0,00	49,25
Estonia	***	****	***
Grecia	107,37	65,00	22,39
Spania	154,38	141,67	189,55
Franța	143,82	21,67	134,33
Irlanda	101,79	0,00	89,55
Italia	74,70	61,67	73,13
Cipru	66,93	***	***
Letonia	***	****	***
Lituania	56,18	***	****
Luxemburg	251,20	0,00	***
Ungaria	40,64	70,00	40,30
Malta	67,93	0,00	***
Olanda	***	***	143,28
Austria	39,84	128,33	67,16
Polonia	31,87	41,67	46,27
Portugalia	***	****	122,39
România	***	***	174,63
Slovenia	46,02	186,67	13,43
Slovacia	15,14	***	14,93
Finlanda	188,65	0,00	197,01
Suedia	173,11	25,00	213,43
Turcia	50,80	23,33	***
Regatul Unit	244,42	140,00	243,28
UE	100,00	100,00	100,00
SUA	230,08	65,00	288,06
Japonia	122,71	73,33	****
Nivel absolut în UE	50,20	6,00	0,067

Sursa: Calculat după European Commission - Benchmarking Enterprise Policy: Results from the 2004 Scoreboard.



Tabelul nr. 3.2

**Numărul de indicatori calculați, numărul de puncte forte și numărul de puncte slabe în cazul accesului la finanțare al agenților economici în țările membre și candidate la Uniunea Europeană, în SUA și Japonia**

Număr

Țara	Nr. indicatori calculați	Puncte forte	Convergență cu nivelul european	Puncte slabe	Nr. indicatori necalculați
Belgia	1	0	0	1	2
Bulgaria	0	0	0	0	3
Cehia	2	0	0	2	1
Danemarca	3	1	1	1	0
Germania	3	0	1	2	0
Estonia	0	0	0	0	3
Grecia	3	0	1	2	0
Spania	3	3	0	0	0
Franța	3	2	0	1	0
Irlanda	2	0	2	0	1
Italia	3	0	0	3	0
Cipru	1	0	0	1	2
Letonia	0	0	0	0	3
Lituania	1	0	0	1	2
Luxemburg	1	1	0	0	2
Ungaria	3	0	0	3	0
Malta	1	0	0	1	2
Olanda	1	1	0	0	2
Austria	3	2	0	1	0
Polonia	3	0	0	3	0
Portugalia	1	0	1	0	2
România	1	1	0	0	2
Slovenia	3	1	0	2	0
Slovacia	2	0	0	2	1
Finlanda	2	2	0	0	1
Suedia	3	2	0	1	0
Turcia	2	0	0	2	1
Regatul Unit	3	3	0	0	0
UE	3	0	3	0	0
SUA	3	2	0	1	0
Japonia	2	1	0	1	1

Sursa: Tabelul nr. 3.1.

---

**Ponderea în PIB a capitalului de risc (venture capital) în faza de început și de maturitate a afacerilor** este cea mai ridicată în Regatul Unit, Suedia și Finlanda. Nivelul înregistrat în România este mai redus decât cel din Grecia, dar mai ridicat decât cel din Danemarca, Olanda sau Portugalia. Sub medie se situau Italia, Austria, Belgia. Este de remarcat că mărimea indicatorului atinsă la nivelul Uniunii Europene este de circa 3 ori mai redusă decât cel din SUA.

Din punctul de vedere al numărului de indicatori referitori la accesul la finanțare, în România există baza de date doar pentru unul, situație comparabilă cu cea din Belgia, Cipru, Lituania, Luxemburg, Malta, Olanda. În cazul indicatorului calculat, valoarea acestuia îl recomandă ca pe un punct forte al mediului economic din țara noastră (tabelul nr. 3.2). În țările Uniunii Europene, accesul la finanțare poate fi considerat un punct forte al mediului economic în Regatul Unit și Spania, iar un punct slab în Belgia, Cehia, Germania, Grecia, Italia.

**Gradul de dezvoltare a serviciilor guvernamentale disponibile pe internet**, care, așa cum s-a menționat anterior, este văzut ca principal indicator al calității mediului administrativ și de reglementare a afacerilor, apare ca fiind cel mai ridicat în Danemarca, Austria, Suedia, Finlanda, Irlanda și Regatul Unit (tabelul nr. 3.3). Valori sub nivelul mediu al Uniunii Europene erau consemnate în Belgia, Grecia, Spania, Luxemburg, Olanda.

În ceea ce privește **sistemul de impozitare**, se observă că **ratele de impozitare statutare** cele mai reduse se întâlnesc în Irlanda, Cipru, Letonia, Lituania și Luxemburg, iar cele mai ridicate în Germania, Italia, Franța, Spania, Grecia, Estonia și Belgia. **Rata de impozitare efectivă a corporațiilor** este cea mai scăzută în Italia, Belgia, Cehia, Austria și Portugalia.

**Impozitarea implicită a forței de muncă** este mai puternică în Suedia, Finlanda, Belgia, Danemarca, Germania. Impozitatea principalului factor de producție este mai blândă față de media comunitară în: Regatul Unit, Irlanda, Luxemburg, Spania, Olanda.

Având în vedere posibilitățile de culegere a datelor, se poate aprecia că mediul administrativ și de reglementare-impozitare se constituie ca un punct forte al mediului economic general doar în Irlanda. În Polonia și Slovacia, nu se calculează decât un singur indicator al acestei grupe și acela are valori care îl desemnează ca un punct forte.

Tabelul nr. 3.3

**Nivelul relativ al indicatorilor gradul de dezvoltare a serviciilor guvernamentale și rata de impozitare în țările membre și candidate la Uniunea Europeană, în SUA și Japonia**

%

Țara	Servicii guvern. pe internet (%) 2003	Invers. rata impozit. corp. (% din venit) 2004	Inversul ratei impozitării corporații, 2002	Rata impozit., implicit forța de muncă, 2002
Belgia	76,09	80,59	118,59	83,45
Bulgaria	***	***	***	***
Cehia	***	97,86	114,56	***
Danemarca	156,52	91,33	98,33	90,98
Germania	86,96	71,54	***	90,98
Estonia	***	105,38	***	***
Grecia	69,57	78,29	90,08	96,03
Spania	86,96	78,29	103,51	121,00
Franța	97,83	77,40	89,39	86,84
Irlanda	121,74	219,20	***	140,15
Italia	97,83	73,46	147,50	88,32
Cipru	***	182,67	***	***
Letonia	***	182,67	***	***
Lituania	***	182,67	***	***
Luxemburg	32,61	90,13	***	129,64
Ungaria	***	154,80	***	***
Malta	***	78,29	***	***
Olanda	54,35	79,42	100,85	113,79
Austria	147,83	80,59	112,38	92,60
Polonia	***	144,21	**	***
Portugalia	80,43	99,64	112,38	107,72
România	***	**	**	***
Slovenia	***	109,60	***	***
Slovacia	**	144,21	***	***
Finlanda	132,61	94,48	97,93	82,69
Suedia	145,65	97,86	80,00	77,90
Turcia	***	***	***	***
Regatul Unit	108,70	91,33	74,92	147,56
UE	100,00	100,00	100,00	100,00
SUA	***	***	***	***
Japonia	**	**	***	***
Nivel abs. în UE	46	27,4	23,6	36,3

Sursa: Calculat după European Commission - Benchmarking Enterprise Policy: Results from the 2004 Scoreboard.

Tabelul nr. 3.4

**Numărul de indicatori calculați, numărul de puncte forte și numărul de puncte slabe referitor la gradul de dezvoltare a serviciilor guvernamentale și rata de impozitare în țările membre și candidate la Uniunea Europeană, în SUA și Japonia**

Țara	Nr. indicatori calculați	Puncte forte	Convergență cu nivelul european	Puncte slabe	Nr. indicatori necalculați
Belgia	4	0	3	1	0
Bulgaria	0	0	0	0	4
Cehia	2	0	2	0	2
Danemarca	4	1	3	0	0
Germania	3	1	2	0	1
Estonia	0	0	0	0	4
Grecia	4	1	2	1	0
Spania	4	0	3	1	0
Franța	4	0	3	1	0
Irlanda	3	2	1	0	1
Italia	4	1	2	1	0
Cipru	1	0	0	1	3
Letonia	1	0	0	1	3
Lituania	1	0	0	1	3
Luxemburg	3	1	1	1	1
Ungaria	1	1	0	0	3
Malta	1	0	0	1	3
Olanda	4	0	2	2	0
Austria	4	1	3	0	0
Polonia	1	1	0	0	3
Portugalia	4	0	4	0	0
România	0	0	0	0	4
Slovenia	1	0	1	0	3
Slovacia	1	1	0	0	3
Finlanda	4	1	3	0	0
Suedia	4	1	2	1	0
Turcia	0	0	0	0	4
Regatul Unit	4	1	2	1	0
UE	4	0	4	0	0
SUA	0	0	0	0	4
Japonia	0	0	0	0	4

Sursa: Tabelul nr. 3.3.

În cea mai mare parte a țărilor analizate, indicatorii pot fi considerați ca fiind convergenți cu valorile înregistrate pe ansamblul Uniunii Europene (tabelul nr. 3.4). Un caz aparte este cel al Olandei, pentru care se poate aprecia, la limită, că mediul administrativ și de reglementare-impozitare este un punct slab al mediului economic general.

Trecerea în revistă a indicatorilor **gradul de deschidere și calitatea funcționării piețelor** relevă faptul că gradul de integrare a comerțului este mai ridicat pe ansamblul Uniunii Europene comparativ cu SUA și Japonia (tabelul nr. 3.5).

În fiecare dintre țările membre, gradul de integrare a comerțului exterior este mai ridicat decât cel înregistrat pe ansamblul Uniunii Europene. Este un reflex al metodologiei de calcul. **Nu s-a avut în vedere o separare a exporturilor și, implicit, a importurilor diferitelor țări membre în: intracomunitare și extracomunitare.** Din acest motiv, gradul de integrare a comerțului exterior, determinat ca raport între suma exportului și a importului și produsul intern brut, apare ca fiind deosebit de ridicat. Cele mai mari valori ale respectivului indicator sunt consemnate în Belgia, Estonia și Irlanda. În România, nivelul relativ este de aproape trei ori mai mare decât media comunitară, fiind superior și valorilor comunicate de Germania, Grecia, Franța, Italia, Polonia, Finlanda.

**Raportul dintre investițiile străine directe și PIB** este mai ridicat în Uniunea Europeană decât în Japonia și SUA. În cadrul Uniunii Europene, cea mai mare valoare se înregistrează în Belgia, urmată la o distanță apreciabilă de Irlanda, Slovacia și Olanda. În România, valoarea este foarte apropiată de media comunitară a anului pentru care au fost disponibile datele statistice. Modul de calcul face ca indicatorul să fie supus unor intense variații conjuncturale, ceea ce determină o anumită relativizare a indiciilor pe care acesta le oferă despre atuurile statelor membre și candidate la Uniunea Europeană. Chiar și în condițiile relevate anterior, indicatorul este influențat nu numai de gradul de încredere a investitorilor din alte state în posibilitățile de expansiune a economiei țării analizate, ci și de alți factori, dintre care se pot aminti dimensiunea țării sau stimulentele fiscale acordate investitorilor.

Tabelul nr. 3.5

**Nivelul relativ al indicatorilor gradului de deschidere și calitatea  
funcționării piețelor în țările membre și candidate la Uniunea  
Europeană, în SUA și Japonia**

Țara	Grad integrare comerț exterior - 2003	Investiții străine directe - 2003	Invers nivel relativ prețuri 2002	Ajutorul de stat (inversul % din PIB)
Belgia	695,59	4283,33	134,34	105,41
Bulgaria	430,15	250,00	...	...
Cehia	494,12	541,67	250,94	..
Danemarca	313,24	250,00	101,53	54,17
Germania	251,47	125,00	127,88	69,64
Estonia	629,41	266,67	237,50	...
Grecia	184,56	25,00	166,25	125,81
Spania	211,76	250,00	162,20	70,91
Franța	191,91	333,33	133,00	92,86
Irlanda	559,56	941,67	112,71	86,67
Italia	180,88	108,33	140,00	102,63
Cipru	358,82	583,33	160,24	....
Letonia	386,03	200,00	266,00	...
Lituania	405,88	216,67	....	...
Luxemburg	930,88	....	133,00	150,00
Ungaria	479,41	75,00	241,82	..
Malta	594,12	...	...	....
Olanda	480,15	616,67	130,39	205,26
Austria	385,29	141,67	130,39	185,71
Polonia	261,76	91,67	233,33	...
Portugalia	....	266,67	...	70,91
România	294,85	100,00	...	....
Slovenia	417,65	200,00	182,19	....
Slovacia	572,79	675,00	....	....
Finlanda	247,06	416,67	108,13	229,41
Suedia	297,79	258,33	113,68	243,75
Turcia	....	25,00	....	....
Regatul Unit	196,32	175,00	123,15	229,41
UE	100,00	100,00	..	100,00
SUA	84,56	58,33	100,00	...
Japonia	83,82	41,67	87,50	...
Nivel absolut în UE	13,6	1,2	...	0,39

Sursa: Calculat după European Commission - Benchmarking Enterprise Policy: Results from the 2004 Scoreboard.

Tabelul nr. 3.6

**Numărul de indicatori calculați, numărul de puncte forte și numărul de puncte slabe relativ la gradul de deschidere și calitatea funcționării piețelor în țările membre și candidate la Uniunea Europeană, în SUA și Japonia**

%

Țara	Nr. indicatori calculați	Puncte forte	Convergență cu nivelul european	Puncte slabe	Nr. indicatori necalculați
Belgia	4	2	2	0	0
Bulgaria	2	2	0	0	2
Cehia	3	3	0	0	1
Danemarca	4	2	1	1	0
Germania	4	3	0	1	0
Estonia	3	3	0	0	1
Grecia	4	3	0	1	0
Spania	4	3	0	1	0
Franța	4	3	1	0	0
Irlanda	4	2	2	0	0
Italia	4	2	2	0	0
Cipru	3	3	0	0	1
Letonia	3	3	0	0	1
Lituania	2	2	0	0	2
Luxemburg	3	3	0	0	1
Ungaria	3	2	0	1	1
Malta	1	1	0	0	3
Olanda	4	4	0	0	0
Austria	4	4	0	0	0
Polonia	3	2	1	0	1
Portugalia	1	0	0	1	3
România	2	1	1	0	2
Slovenia	3	3	0	0	1
Slovacia	2	2	0	0	2
Finlanda	4	3	1	0	0
Suedia	4	3	1	0	0
Turcia	1	0	0	1	3
Regatul Unit	4	3	1	0	0
UE	4	0	4	0	0
SUA	3	0	1	2	1
Japonia	3	0	2	1	1

Sursa: Tabelul nr. 3.5.

---

**Nivelul prețurilor** se diferențiază sensibil în statele analizate. Prețuri mai mici acționează, de regulă, ca un stimulent în direcția unei atracții sporite a capitalului străin, concomitent cu crearea unor condiții mai bune pentru desfășurarea unei activități cu un nivel de competitivitate mai ridicat. În aceste condiții, ca indicator al unui mediu economic favorabil, se poate utiliza inversul nivelului relativ al prețurilor. Deoarece pe ansamblul Uniunii Europene nu am dispus de date statistice, am luat drept bază nivelul prețurilor din SUA. În raport cu baza de calcul aleasă, se observă că toate statele europene avute în vedere au la acest capitol avantaje relative. În schimb, în Japonia, nivelul prețurilor este mai ridicat. În noile state membre, de regulă, nivelul prețurilor este mai scăzut decât în țările care erau membre ale Uniunii Europene înainte de 1 mai 2004. Cele mai înalte niveluri ale prețurilor se înregistrau în Danemarca, Finlanda, Irlanda și Suedia.

**Ajutorul de stat** a reprezentat pe ansamblul Uniunii Europene 0,39% din PIB în anul 2003. O valoare mare a acestui indicator semnifică existența unor dificultăți în desfășurarea activității unei economii bazate pe principiile pieței libere. De asemenea, este necesar să se aibă în vedere că și în acest caz se poate vorbi de o anumită ciclicitate a sprijinului acordat de autoritățile publice prin subvenții mai mult sau mai puțin explicite pentru restructurarea aparatului productiv. În țările Uniunii Europene, cele mai mici valori relative ale ajutorului de stat, respectiv inferioare nivelului de 50% din media comunitară, erau înregistrate în Suedia, Finlanda, Regatul Unit și Olanda. Valori superioare mediei au fost consemnate în Danemarca, Germania, Grecia, Portugalia, Irlanda și Franța.

Cei patru indicatori care reflectă gradul de deschidere și bună funcționare a pieței au fost calculați pentru 13 dintre cele 25 de state membre ale Uniunii Europene. Trei indicatori au putut fi calculați pentru 8 țări, doi indicatori pentru 4 țări, între care și România, și doar un indicator pentru 3 țări. În cazul țărilor membre sau candidate la Uniunea Europeană, exceptând Turcia, nivelurile relative ale indicatorilor conduc la concluzia că modul în care funcționează piața constituie un punct forte al mediului economic (tabelul nr. 3.6).

**Gradul de dezvoltare al spiritului antreprenorial** este cuantificat în principal prin diferitele fațete ale modificării numărului de firme care acționează în economia țărilor analizate. Pentru **rata brută de apariție a noilor firme** nu au fost disponibile date decât pentru 8 țări membre ale Uniunii Europene și SUA. În aceste condiții, cea mai mare valoare relativă a indicatorului se înregistrează în Luxemburg, iar cele mai scăzute în Suedia și Finlanda (tabelul nr. 3.7).



Tabelul nr. 3.7

**Nivelul relativ al indicatorilor dezvoltării spiritului antreprenorial în țările membre și candidate la Uniunea Europeană, în SUA și Japonia**

%

Țara	Rata brută de apariție a noi firme (%) - 2001	Modificarea netă a numărului de firme (%) - 2000	Volatilitatea numărului de firme (%) - 2000	Pondere femeii din ind. și serv. în total lucr. cont propr. (%) - 2003
Belgia	...	-75,00	104,43	113,52
Bulgaria	...	...	...	112,10
Cehia	...	850,00	77,22	99,29
Danemarca	112,05	25,00	124,68	95,37
Germania	...	258,33	179,11	104,63
Estonia	...	925,00	332,28	117,44
Grecia	...	266,67	118,99	91,10
Spania	109,64	208,33	106,96	99,29
Franța	...	...	...	101,78
Irlanda	...	500,00	141,77	71,17
Italia	92,77	66,67	93,67	88,61
Cipru	...	...	...	78,29
Letonia	...	175,00	71,52	124,56
Lituania	...	...	...	138,08
Luxemburg	146,99	266,67	136,71	128,83
Ungaria	...	758,33	157,59	114,95
Malta	...	...	...	68,33
Olanda	115,66	-66,67	124,05	...
Austria	...	208,33	77,85	106,76
Polonia	...	1133,33	177,22	112,46
Portugalia	90,36	108,33	87,97	127,05
România	..	...	...	88,61
Slovenia	..	816,67	118,99	85,41
Slovacia	...	...	...	95,02
Finlanda	86,75	0,00	92,41	119,22
Suedia	79,52	125,00	79,11	91,46
Turcia	...	...	...	...
Regatul Unit	...	141,67	123,42	96,80
UE	100,00	100,00	100,00	100,00
SUA	116,87	50,00	125,32	...
Japonia	...	...	...	...
Nivel abs. în UE	8,3	1,2	15,8	28,1

Sursa: Calculat după European Commission - Benchmarking Enterprise Policy: Results from the 2004 Scoreboard.

Tabelul nr. 3.8

**Numărul de indicatori calculați, numărul de puncte forte și numărul de puncte slabe referitor la dezvoltarea spiritului antreprenorial în țările membre și candidate la Uniunea Europeană, în SUA și Japonia**

%

Țara	Nr. indicatori calculați	Puncte forte	Convergență cu nivelul european	Puncte slabe	Nr. indicatori necalculați
Belgia	3	0	2	1	1
Bulgaria	0	0	0	0	4
Cehia	3	1	2	0	1
Danemarca	4	0	3	1	0
Germania	3	2	1	0	1
Estonia	3	2	1	0	1
Grecia	3	1	2	0	1
Spania	4	1	3	0	0
Franța	0	0	0	0	4
Irlanda	3	1	2	0	1
Italia	4	0	3	1	0
Cipru	0	0	0	0	4
Letonia	3	1	1	1	1
Lituania	1	1	0	0	3
Luxemburg	4	4	0	0	0
Ungaria	3	2	1	0	1
Malta	1	0	0	1	3
Olanda	3	1	2	0	1
Austria	3	1	1	1	1
Polonia	3	1	2	0	1
Portugalia	4	1	3	0	0
România	1	0	1	0	3
Slovenia	3	1	2	0	1
Slovacia	1	0	1	0	3
Finlanda	4	0	3	1	0
Suedia	4	1	2	1	0
Turcia	0	0	0	0	4
Regatul Unit	3	1	1	1	1
UE	4	0	4	0	0
SUA	2	0	1	1	2
Japonia	0	0	0	0	4

Sursa: Tabelul nr. 3.7.

**Modificarea netă relativă a numărului de firme** a fost pozitivă în toate statele pentru care s-a dispus de date statistice, cu excepția Belgiei și Olandei. În cea mai mare parte a statelor membre, nivelul indicatorului este mai ridicat decât cel înregistrat pe ansamblul Uniunii Europene.

**Volatilitatea numărului de firme** este, la fel ca și modificarea numărului de firme, mai mare la nivel național decât pe ansamblul Uniunii Europene, excepția fiind consemnată în Cehia, Italia, Letonia, Portugalia, Finlanda și Suedia.

**Raportul dintre modificarea netă și volatilitatea numărului de firme** avea la nivelul Uniunii Europene valoarea de 7,6%<sup>5</sup>, ceea ce sugerează o ușoară tendință de creștere a numărului de agenți economici, dar și un număr deloc neglijabil de firme care își încetează activitatea. În țările pentru care au existat date statistice disponibile, indicatorul menționat anterior are în majoritatea cazurilor valori mai mari decât cele înregistrate la nivel comunitar. Excepțiile sunt consemnate doar în țările unde modificarea netă a numărului de firme a fost negativă sau a avut un nivel inferior celui consemnat pe ansamblul Uniunii Europene.

**Ponderea femeilor din industrie și servicii în totalul lucrătorilor pe cont propriu** a fost determinată pentru 24 de state membre și 2 candidate. Cele mai ridicate valori, care pot semnifica faptul că respectivul indicator reprezintă un punct forte pentru mediul economic, se întâlnesc în Lituania, Luxemburg, Portugalia și Letonia. Valorile cele mai mici, reflectând un punct slab al mediului economic, au fost consemnate în Irlanda, Cipru și Malta. În România, valoarea relativă a fost de 88,61%.

Cei patru indicatori care caracterizează gradul de dezvoltare al spiritului antreprenorial sunt calculați în integralitate doar în 7 țări. Numărul de puncte forte este mai mare decât cel al punctelor slabe în 13 țări, în timp ce numărul de puncte forte este inferior celor al punctelor slabe în 5 țări. Gradul de dezvoltare a spiritului antreprenorial se constituie în mod evident ca un punct forte al mediului economic în Danemarca, Germania, Estonia, Luxemburg, Ungaria (tabelul nr. 3.8).

<sup>5</sup> Având în vedere definiția acestui indicator, care reprezintă în fapt o variantă a indicelui Gruber folosit în analiza relațiilor dintre exportul și importul unei țări, se observă că acesta ia următoarele valori:

a) -100% dacă nu se înregistrează nicio firmă nouă și se radiază din activitate o serie de firme vechi;

b) 0% dacă numărul firmelor nou înființate este egal cu cel al firmelor radiate;

c) 100% dacă nu se radiază nicio firmă.

---

**Calitatea resurselor umane** se diferențiază în mod sensibil în cadrul Uniunii Europene. Astfel, din punct de vedere al **ponderii absolvenților învățământului terțiar în grupa de vârstă de 20-29 de ani**, cele mai ridicate valori sunt cele înregistrate în Polonia, Regatul Unit, Irlanda și Lituania. La nivelul Uniunii Europene nu au fost disponibile date statistice. În aceste condiții, comparația a fost realizată în raport cu nivelul indicatorului înregistrat în SUA. Față de baza de referință anunțată anterior, doar 2 state (Belgia și Letonia) depășesc 80% (tabelul nr. 3.9). România înregistra un nivel relativ de 43,49%, în urma Austriei (44,46%), dar înaintea Cehiei (41,86%).

Nici în ceea ce privește **ponderea absolvenților învățământului tehnic și științific în grupa de vârstă de 20-29 de ani** nu au fost disponibile date statistice pe ansamblul Uniunii Europene. Comparația cu nivelul înregistrat în SUA relevă faptul că niveluri relative mai mari de 100% se întâlneau nu numai în Japonia, dar și în Cehia, Irlanda, Lituania, Spania și Bulgaria. Valori mai mici de 80% au fost consemnate în 12 țări, între care și România.

Gradul de participare a populației de 25-64 de ani la pregătirea pe tot parcursul vieții este de 9% pe ansamblul Uniunii Europene. Respectiva mărime este depășită în proporție de peste 25% în Suedia, Regatul Unit, Danemarca, Finlanda, Olanda și Slovenia. Niveluri relative cuprinse între 82,2% și 107,8% au fost consemnate în 7 țări, în timp ce valori mai mici de 66,7% au fost înregistrate în 14 țări, între care și România.

Datorită dificultăților întâmpinate în culegerea datelor și, implicit, modului de calcul al indicatorilor, calitatea resurselor umane apare ca fiind un punct forte al mediului economic doar în Irlanda (tabelul nr. 3.10).

Indicatorii care reflectă **intensitatea inovării și difuziunii cunoștințelor** relevă existența unor decalaje între Uniunea Europeană, SUA și Japonia. Astfel, **ponderea cheltuielilor de cercetare-dezvoltare ale sectorului de afaceri** este, în raport cu ansamblul Uniunii Europene, mai mare cu 98,29% în Japonia și cu 54,7% în SUA (tabelul nr. 3.11). În cadrul Uniunii Europene, niveluri relative de peste 125% se înregistrau în Suedia, Finlanda, Danemarca, Germania și Belgia. Valori relative cuprinse între 94,0 și 117,1% au fost consemnate în Franța, Austria și Olanda. În celelalte 10 state pentru care au fost disponibile date statistice, nivelurile relative au fost mai mici de 78,7%.

Tabelul nr. 3.9

**Nivelul relativ al indicatorilor calității resurselor umane în țările membre și candidate la Uniunea Europeană, în SUA și Japonia**

%

Țara	Absolvenți ai învățământului terțiar (% din grupa de vârstă de 20-29 ani) - 2002	Absolvenți cu studii științifice și tehnologice (% din grupa de vârstă de 20-29 ani) - 2002	Participarea populației la pregătirea pe tot parcursul vieții (% din populația de 25-64 ani)
Belgia	91,04	98,13	94,44
Bulgaria	71,82	109,35	15,56
Cehia	41,86	561,68	60,00
Danemarca	...,	...,	210,00
Germania	50,33	75,70	64,44
Estonia	66,61	61,68	68,89
Grecia	...	...,	41,11
Spania	72,80	114,02	64,44
Franța	...	...	82,22
Irlanda	115,47	191,59	107,78
Italia	...	...	52,22
Cipru	...	...	87,78
Letonia	95,28	75,70	90,00
Lituania	102,61	136,45	50,00
Luxemburg	...	...,	85,56
Ungaria	63,36	44,86	66,67
Malta	...	28,97	46,67
Olanda	68,40	61,68	183,33
Austria	44,46	67,29	83,33
Polonia	121,34	75,70	55,56
Portugalia	65,64	69,16	40,00
România	43,49	54,21	14,44
Slovenia	77,52	88,79	167,78
Slovacia	50,00	72,90	53,33
Finlanda	...	...,	195,56
Suedia	67,59	12,15	380,00
Turcia	...,	...,	...
Regatul Unit	118,40	...	236,67
UE	...	...	100,00
SUA	100,00	100,00	...
Japonia	...	124,30	...
Nivel absolut în UE	...,	...,	9

Sursa: *Calculat după* European Commission - Benchmarking Enterprise Policy: Results from the 2004 Scoreboard.

**Tabelul nr. 3.10**  
**Numărul de indicatori calculați, numărul de puncte forte și numărul de puncte slabe referitor la calitatea resurselor umane în țările membre și candidate la Uniunea Europeană, în SUA și Japonia**

%

Țara	Nr. indicatori calculați	Puncte forte	Convergență cu nivelul european	Puncte slabe	Nr. indicatori necalculați
Belgia	3	0	3	0	0
Bulgaria	3	0	1	2	0
Cehia	3	1	0	2	0
Danemarca	1	1	0	0	2
Germania	3	0	0	3	0
Estonia	3	0	0	3	0
Grecia	1	0	0	1	2
Spania	3	0	1	2	0
Franța	1	0	1	0	2
Irlanda	3	1	2	0	0
Italia	1	0	0	1	2
Cipru	1	0	1	0	2
Letonia	3	0	2	1	0
Lituania	3	1	1	1	0
Luxemburg	1	0	1	0	2
Ungaria	3	0	0	3	0
Malta	2	0	0	2	1
Olanda	3	1	0	2	0
Austria	3	0	1	2	0
Polonia	3	0	1	2	0
Portugalia	3	0	0	3	0
România	3	0	0	3	0
Slovenia	3	1	1	1	0
Slovacia	3	0	0	3	0
Finlanda	1	0	0	1	2
Suedia	3	1	0	2	0
Turcia	0	0	0	0	3
Regatul Unit	1	1	0	0	2
UE	1	0	1	0	2
SUA	2	0	2	0	1
Japonia	1	0	1	0	2

Sursa: Tabelul nr. 3.9.

Tabelul nr. 3.11

**Nivelul relativ al indicatorilor inovării și difuzării cunoștințelor în țările membre și candidate la Uniunea Europeană, în SUA și Japonia**

Țara	Cheltuielile de cercetare-dezvoltare ale sectorului de afaceri (% din PIB)	Numărul de patente de înaltă tehnologie la un milion de locuitori - 2002	Numărul de patente la un milion de locuitori, exclusiv cele de înaltă tehnologie - 2002
Belgia	136,75	106,54	111,71
Bulgaria	„„	2,31	2,88
Cehia	67,52	1,92	9,67
Danemarca	149,57	172,69	157,90
Germania	147,01	175,00	237,45
Estonia	„	10,00	5,86
Grecia	17,95	5,38	6,23
Spania	47,86	13,46	20,35
Franța	117,09	122,31	107,25
Irlanda	68,38	103,08	58,64
Italia	47,01	27,31	62,92
Cipru	„„	2,69	8,55
Letonia	„„	1,92	5,02
Lituania	„„	5,00	1,21
Luxemburg	„„„	28,85	180,11
Ungaria	30,77	15,38	13,29
Malta	„„„	3,08	15,71
Olanda	94,02	357,69	172,77
Austria	96,58	90,77	140,61
Polonia	11,11	1,15	2,23
Portugalia	27,35	3,08	3,25
România	19,66	0,77	0,56
Slovenia	78,63	13,08	27,32
Slovacia	31,62	3,46	3,16
Finlanda	205,98	462,31	177,32
Suedia	283,76	287,31	220,07
Turcia	„„„	0,00	0,93
Regatul Unit	107,69	123,08	89,87
UE	100,00	100,00	100,00
SUA	154,70	186,15	98,61
Japonia	198,29	155,38	117,38
Nivel absolut în UE	1,17	26	107,6

Sursa: *Calculat după* European Commission - Benchmarking Enterprise Policy: Results from the 2004 Scoreboard.

**Tabelul nr. 3.12**  
**Numărul de indicatori calculați, numărul de puncte forte și numărul de puncte slabe referitor la inovarea și difuziunea cunoștințelor în țările membre și candidate la Uniunea Europeană, în SUA și Japonia**

Țara	Nr. indicatori calculați	Puncte forte	Convergență cu nivelul UE	Puncte slabe	Nr. indicatori necalculați
Belgia	3	1	2	0	0
Bulgaria	2	0	0	2	1
Cehia	3	0	0	3	0
Danemarca	3	3	0	0	0
Germania	3	3	0	0	0
Estonia	2	0	0	3	1
Grecia	3	0	0	3	0
Spania	3	0	0	3	0
Franța	3	0	3	0	0
Irlanda	3	0	1	2	0
Italia	3	0	0	3	0
Cipru	2	0	0	2	1
Letonia	2	0	0	2	1
Lituania	2	0	0	2	1
Luxemburg	2	1	0	1	1
Ungaria	3	0	0	3	0
Malta	2	0	0	2	1
Olanda	3	2	1	0	0
Austria	3	1	2	0	0
Polonia	3	0	0	3	0
Portugalia	3	0	0	3	0
România	3	0	0	3	0
Slovenia	3	0	0	3	0
Slovacia	3	0	0	3	0
Finlanda	3	3	0	0	0
Suedia	3	3	0	0	0
Turcia	2	0	0	2	1
Regatul Unit	3	0	3	0	0
UE	3	0	3	0	0
SUA	3	2	1	0	0
Japonia	3	2	1	0	0

Sursa: Tabelul nr. 3.11.

Numărul de patente de înaltă tehnologie la un million de locuitori prezintă marcante diferențieri în cadrul statelor membre și candidate la



Uniunea Europeană. Nivelurile relative cele mai ridicate se întâlneau, la data efectuării anchetei, în Finlanda, Olanda și Suedia, unde se depășea valoarea din SUA. În Germania și Danemarca, nivelurile relative se situează între cele consemnate în SUA și Japonia. Valori cuprinse între 90,7% și 123,1% erau caracteristice pentru Regatul Unit, Franța, Belgia, Irlanda și Austria. În celelalte țări, nivelurile relative sunt mai mici de 28,9%. În cadrul noilor state membre, inovativitatea în domeniul tehnologiilor de vârf apare ca fiind sensibil mai redusă în comparație cu țările din Europa Occidentală. România, Bulgaria și Turcia prezintă decalaje atât față de țările cu o mai mare vechime în Uniunea Europeană, cât și în raport cu noii membri.

În ceea ce privește **numărul de patente la un million de locuitori, exclusiv cele de înaltă tehnologie**, înregistrat pe ansamblul Uniunii Europene, se observă că acesta este superior celui din Japonia și inferior celui din SUA. În cadrul Uniunii Europene, respectivul indicator se poate constitui ca un punct forte al mediului economic în 7 țări și un punct slab în 15 țări. Cele trei țări candidate prezentau și în acest domeniu decalaje deosebit de mari, care nu difereau în mod esențial față de cea din domeniul patentelor referitoare la înalta tehnologie.

Privită în ansamblu, activitatea de inovare și difuzare a cunoștințelor se constituie ca un punct forte al mediului economic în Belgia, Danemarca, Germania, Olanda, Finlanda și Suedia (tabelul nr. 3.12) și un punct slab nu numai în noile state membre și candidate, ci și în țări precum Grecia, Spania, Irlanda, Italia și Portugalia.

Estimarea **gradului de dezvoltare a tehnologiilor informațional-comunicaționale** presupune calcularea unui număr relativ mare de indicatori. Astfel, raportul dintre cheltuielile pentru dezvoltarea și implementarea tehnologiilor informaționale este, pe ansamblul Uniunii Europene, inferior celui din SUA, dar superior celui din Japonia. Niveluri relative mai mari de 125% față de media comunitară se înregistrau în Slovenia, Suedia, Regatul Unit și Cehia. Valori relative cuprinse între 80% și 123,4% se întâlneau în Olanda, Danemarca, Estonia, Finlanda, Franța, Germania, Austria, Ungaria, Slovacia și Letonia. În celelalte 14 țări analizate, nivelul relativ al indicatorului respectiv era cuprins între 26,67% în Turcia și 73,33% în Polonia (tabelul nr. 3.13). În România se înregistra, la data efectuării anchetei, unul dintre cele mai reduse niveluri relative ale indicatorului menționat anterior (36,67%).

**Tabelul nr. 3.13**  
**Nivelul relativ al indicatorilor dezvoltării tehnologiilor informațional-comunicaționale în țările membre și candidate la Uniunea Europeană, în SUA și Japonia**

%

Țara	Chelt. cu tehn. inform. (% PIB) 2003	Invers. preț. pt. telecom. - 2003	Grad. penetr. transm. bandă largă - 2004	Grd. acces firme on-line 2003	Pondere comerț. electr. în cifra afaceri	Procent. achiziții pe internet	Procent. vânzări pe internet
Belgia	100,00	178,57	200,00	105,75	163,64	185,71	172,73
Bulgaria	66,67	***	***	***	***	***	***
Cehia	126,67	***	216,67	***	***	***	***
Danemarca	113,33	270,27	100,00	112,18	145,45	185,71	172,73
Germania	100,00	81,97	***	***	63,64	114,29	90,91
Estonia	113,33	***	0,00	***	***	***	***
Grecia	40,00	129,87	83,33	***	18,18	85,71	36,36
Spania	53,33	113,64	100,00	96,32	27,27	14,29	18,18
Franța	110,00	104,17	16,67	***	***	100,00	209,09
Irlanda	60,00	121,95	83,33	99,08	909,09	157,14	190,91
Italia	63,33	81,97	***	95,40	27,27	28,57	27,27
Cipru	***	***	***	101,15	***	***	***
Letonia	80,00	***	***	68,97	***	***	***
Lituania	63,33	***	66,67	78,74	***	***	***
Luxemburg	***	322,58	***	***	***	128,57	118,18
Ungaria	96,67	***	***	***	***	***	***
Malta	***	***	200,00	***	***	***	***
Olanda	123,33	204,08	133,33	98,97	***	242,86	181,82
Austria	96,67	149,25	***	103,79	81,82	128,57	172,73
Polonia	73,33	***	***	***	***	***	***
Portugalia	63,33	104,17	83,33	***	54,55	28,57	72,73
România	36,67	***	***	***	***	***	***
Slovenia	736,67	***	***	109,20	***	***	***
Slovacia	93,33	***	***	***	***	***	***
Finlanda	113,33	113,64	150,00	112,41	136,36	200,00	***
Suedia	146,67	333,33	166,67	109,43	254,55	128,57	200,00
Turcia	26,67	***	***	***	***	***	***
Regatul Unit	133,33	88,50	83,33	92,64	136,36	128,57	163,64
UE	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
SUA	120,00	***	***	***	***	***	***
Japonia	90,00	***	***	***	***	***	***
Nivel abs. UE	3	1	6	87	1,1	7	11

Sursa: Calculat după European Commission - Benchmarking Enterprise Policy: Results from the 2004 Scoreboard.

Tabelul nr. 3.14

**Numărul de indicatori calculați, numărul de puncte forte și numărul de puncte slabe referitor la gradul de dezvoltare a tehnologiilor informațional-comunicaționale în țările membre și candidate la Uniunea Europeană, în SUA și Japonia**

%

Țara	Nr. indicatori calculați	Puncte forte	Convergență cu nivelul UE	Puncte slabe	Nr. indicatori necalculați
Belgia	7	5	2	0	0
Bulgaria	1	0	0	1	6
Cehia	2	1	0	1	5
Danemarca	4	3	0	1	3
Germania	5	0	5	0	2
Estonia	2	0	1	1	5
Grecia	6	1	1	4	1
Spania	7	0	3	4	0
Franța	5	1	3	1	2
Irlanda	7	3	3	1	0
Italia	6	0	2	4	1
Cipru	1	0	1	0	6
Letonia	2	0	1	1	5
Lituania	3	0	0	3	4
Luxemburg	4	2	1	1	3
Ungaria	1	0	1	0	6
Malta	1	1	0	0	6
Olanda	6	4	2	0	1
Austria	6	3	3	0	1
Polonia	1	0	1	0	6
Portugalia	6	0	2	4	1
România	1	0	0	1	6
Slovenia	2	1	1	0	5
Slovacia	0	0	0	0	7
Finlanda	6	3	3	0	1
Suedia	7	6	1	0	0
Turcia	1	0	0	1	6
Regatul Unit	7	4	3	0	0
UE	7	0	7	0	0
SUA	1	1	0	0	6
Japonia	1	0	1	0	6

Sursa: Tabelul nr. 3.13.

**Prețurile pentru prestațiile din domeniul telecomunicațiilor** se constituie în multe dintre țările dezvoltate ca unul dintre factorii care stimulează utilizarea tehnologiilor informațional-comunicaționale. Dintre statele pentru care au existat date statistice disponibile, în șapte dintre acestea prețurile erau cu peste 20% mai mici decât media consemnată pe ansamblul Uniunii Europene, iar inferioare cu până la 20% în patru țări. Prețuri mai ridicate decât media comunitară se înregistrau în Germania, Italia și Regatul Unit.

**Gradul de penetrare a transmisiunilor în bandă largă** era de peste 1,3 ori mai mare în Cehia, Belgia, Malta, Suedia, Finlanda și Olanda, comparativ cu nivelul de 6% înregistrat în anul 2004 pe ansamblul Uniunii Europene. Spania și Danemarca aveau un nivel relativ al indicatorului de 100%. Sub nivelul mediu se aflau țări precum: Grecia, Franța, Irlanda, Lituania, Portugalia sau Regatul Unit.

**Gradul de acces la internet al firmelor** era, la nivelul Uniunii Europene, de 87%. În țările pentru care au existat date statistice disponibile, nivelurile relative au fost cuprinse între 68,97% în Letonia și 112,41% în Finlanda. Printre țările unde gradul de acces la internet al firmelor era superior mediei comunitare se numără: Belgia, Danemarca, Italia, Austria, Slovenia și Suedia.

**Ponderea comerțului electronic în cifra de afaceri a întreprinderilor** prezenta în cadrul Uniunii Europene însemnate diferențieri. În Irlanda, valoarea respectivului indicator era de peste 9 ori mai mare decât media comunitară, iar în Suedia de peste 2,5 ori. Valori cuprinse între 136,3% și 163,4% se înregistrau în Belgia, Danemarca, Finlanda și Regatul Unit, iar sub 63,7% în Germania, Grecia, Spania, Italia și Portugalia.

**Procentajul firmelor care realizează achiziții pe internet** prezenta, la fel ca și precedentul indicator, însemnate diferențieri de la o țară la alta. Astfel, în raport cu valoarea înregistrată la nivelul Uniunii Europene, cea din Spania era de circa 7 ori mai mică, în timp ce în Olanda aceasta era de peste 2,4 ori mai mare. Niveluri relative mai mari de 128,5% au fost consemnate în Belgia, Danemarca, Irlanda, Luxemburg, Austria, Finlanda, Suedia și Regatul Unit.

**Procentajul firmelor care realizează vânzări pe internet** era de 11% pe ansamblul Uniunii Europene, mai ridicat comparativ cu cel consemnat în cazul achizițiilor pe internet, respectiv de 7%. Diferențierea pe țări este mai puțin accentuată în cazul vânzărilor pe

internet decât în cazul achizițiilor pe internet. Nivelul relativ minim era de 18,18% (în Spania), iar cel maxim de 209,09% (în Franța). Valori relative mai mari de 163,6% se întâlneau în Belgia, Danemarca, Irlanda, Olanda, Austria, Suedia și Regatul Unit și mai mici de 72,7% în Grecia, Italia și Portugalia.

Evidențierea faptului că gradul de dezvoltare al tehnologiilor informațional-comunicaționale reprezintă în ansamblu un punct forte sau un punct slab pentru mediul economic întâmpină o serie de dificultăți datorate unor lacune apreciabile în culegerea datelor statistice. Se observă că toți cei 7 indicatori sunt calculați în doar 4 țări. Un număr de 6 indicatori sunt raportați de 6 țări, 5 indicatori de 2 țări, 4 indicatori de 2 țări, 3 indicatori de o țară, 2 indicatori de 4 țări, 1 indicator de 7 țări și 0 indicatori de 1 țară (tabelul nr. 3.14). Este de menționat că pentru noile state membre sau candidate nu au fost disponibili mai mult de 3 indicatori.

În aceste condiții, apreciem că determinarea implicațiilor pe care gradul de dezvoltare a tehnologiilor informațional-comunicaționale le are asupra mediului economic se poate realiza numai în cazul țărilor pentru care sunt disponibili cel puțin 4 indicatori. Plecând de la aceste premise, rezultă că **gradul de dezvoltare a tehnologiilor informațional-comunicaționale reprezintă un punct forte al mediului economic în Belgia, Danemarca, Irlanda, Luxemburg, Olanda, Austria, Finlanda, Suedia și Regatul Unit și un punct slab în Grecia, Spania, Franța, Italia și Portugalia.**

Gradul diferit de absorbție a noilor tehnologii, precum și caracteristicile structurii pe ramuri a economiei își pun în mod semnificativ amprenta asupra valorilor relative ale **indicatorilor dezvoltării durabile**. În ceea ce privește **eficiența consumurilor energetice sau a unor substanțe cu un puternic potențial de poluare (gaze cu efect de seră, gaze acidifiante, precursori de ozon)**, se observă că niveluri relative care depășesc cu peste 25% valoarea înregistrată pe ansamblul Uniunii Europene se întâlneau în Danemarca, Germania și Irlanda (tabelul nr. 3.15).

Niveluri relative cuprinse între 80 și 125% erau înregistrate în Franța, Italia și Regatul Unit, iar mai mici de 80% în Belgia, Cehia, Grecia, Spania, Letonia, Lituania, Luxemburg, România și Slovacia. În celelalte țări pentru care sunt disponibile date statistice, valorile relative

se aflau dispersate pe plaje care presupun reuniri ale intervalelor avute anterior în vedere.

**Tabelul nr. 3.15**

**Nivelul relativ al indicatorilor dezvoltării durabile în țările membre și candidate la Uniunea Europeană, în SUA și Japonia**

%

Țara	Ef. cons. energ. (mil. euro/ktep) - 2002	Ef. gaze efect seră (mil. euro/kte CO <sub>2</sub> ) - 2002	Ef. gaze acid. (mil. euro/kte acid) - 2002	Ef. pr. ozon (mil. euro/kte precurs O <sub>3</sub> ) - 2002	Nr. certif. ISO14001 /1000 firme - 2003	Nr. certif EMAS per 1000 firme - 2004
Belgia	69,30	54,71	59,85	51,54	56,10	43,75
Bulgaria	***	***	***	***	***	***
Cehia	22,79	18,24	24,95	37,55	0,00	0,00
Danemarca	158,57	167,65	155,52	148,69	280,49	362,50
Germania	141,24	140,00	239,14	206,94	111,38	350,00
Estonia	29,19	64,71	65,25	37,23	***	***
Grecia	54,05	51,18	22,65	50,06	9,76	6,25
Spania	67,23	65,29	39,26	41,46	120,33	87,50
Franța	120,34	112,94	110,61	105,96	76,42	6,25
Irlanda	288,32	226,47	215,64	402,48	142,28	50,00
Italia	89,83	85,88	100,76	116,67	56,91	25,00
Cipru	***	***	***	***	***	***
Letonia	27,31	53,53	40,83	17,90	***	***
Lituania	36,16	19,41	31,94	25,97	***	***
Luxemburg	51,60	44,71	58,93	50,19	108,13	25,00
Ungaria	55,93	45,88	29,17	47,51	***	***
Malta	***	***	***	***	***	***
Olanda	80,41	72,94	229,32	142,62	1650,41	31,25
Austria	123,92	108,24	163,91	104,03	152,03	600,00
Polonia	34,09	***	***	***	***	***
Portugalia	54,99	62,94	20,71	24,56	29,27	12,50
România	16,01	14,12	25,80	19,19	***	***
Slovenia	75,71	88,82	59,60	64,25	***	***
Slovacia	19,40	14,12	12,65	16,85	***	***
Finlanda	51,04	117,06	82,24	104,09	387,80	106,25
Suedia	76,08	193,53	105,39	114,01	386,18	150,00
Turcia	34,84	***	***	***	***	***
Regatul Unit	88,14	86,47	82,08	72,98	106,50	18,75
UE	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
SUA	***	***	***	***	***	***
Japonia	***	***	***	***	***	***
Nivel UE	5,31	1,7	20544	439,7	1,23	0,16

Sursa: *Calculat după* European Commission - Benchmarking Enterprise Policy: Results from the 2004 Scoreboard.

Tabelul nr. 3.16

Numărul de indicatori calculați, numărul de puncte forte și numărul de puncte slabe privind dezvoltarea durabilă în țările membre și candidate la Uniunea Europeană, în SUA și Japonia

%

Țara	Nr. indicatori calculați	Puncte forte	Convergență cu nivelul UE	Puncte slabe	Nr. indicatori necalculați
Belgia	6	0	0	6	0
Bulgaria	0	0	0	0	6
Cehia	4	0	0	4	2
Danemarca	6	6	0	0	0
Germania	6	5	1	0	0
Estonia	4	0	0	4	2
Grecia	6	0	0	6	0
Spania	6	0	1	5	0
Franța	6	0	5	1	0
Irlanda	6	5	0	1	0
Italia	6	0	4	2	0
Cipru	0	0	0	0	6
Letonia	4	0	0	4	2
Lituania	4	0	0	4	2
Luxemburg	6	0	1	5	0
Ungaria	4	0	0	4	2
Malta	0	0	0	0	6
Olanda	6	3	0	3	0
Austria	6	3	3	0	0
Polonia	1	0	0	1	5
Portugalia	6	0	0	6	0
România	4	0	0	4	2
Slovenia	4	0	1	3	2
Slovacia	4	0	0	4	2
Finlanda	6	1	4	1	0
Suedia	6	3	2	1	0
Turcia	1	0	0	1	5
Regatul Unit	6	0	4	2	0
UE	6	0	6	0	0
SUA	0	0	0	0	6
Japonia	0	0	0	0	6

Sursa: Tabelul nr. 3.15.

---

**Certificarea calității activității agenților economici**, relevată prin intermediul unor indicatori precum număr de certificate ISO 14001/1000 de întreprinderi și număr de certificate EMAS/1000 de întreprinderi, apare ca fiind mai avansată în Danemarca, Germania, Austria, Finlanda și Suedia. Rămăneri în urmă la ambele tipuri de certificări se puteau observa în Belgia, Cehia, Grecia, Italia și Portugalia. De asemenea, se pot pune în evidență o serie de asimetrii referitoare la nivelurile relative ale celor două tipuri de certificări în raport cu media comunitară. Astfel, în Spania, Irlanda, Luxemburg, Olanda și Regatul Unit, valoarea relativă pentru certificatele ISO 14001/1000 de întreprinderi este mai mare de 100%, în timp ce pentru certificatele EMAS/1000 de întreprinderi, valoarea relativă este mai mică de 100%.

Dintre cele 28 de state membre sau candidate, 15 state au calculat toți cei 6 indicatori, iar 8 state câte 4 indicatori. Polonia și Turcia au calculat doar câte un indicator, iar Bulgaria, Malta și Cipru niciunul (tabelul nr. 3.16).

În consecință, se poate aprecia că asigurarea premiselor unei dezvoltări durabile reprezintă un punct forte al mediului economic în Danemarca, Germania, Irlanda, Austria și Suedia și un punct slab în Belgia, Estonia, Grecia, Spania, Franța, Italia, Letonia, Lituania, Luxemburg, Ungaria, Portugalia, Slovenia și Slovacia.

Analiza în ansamblu a sistemului de indicatori care caracterizează mediul economic în țările membre ale Uniunii Europene relevă importante diferențieri ale acestuia între vechile state membre, pe de o parte, și noile state membre și candidate, pe de altă parte. Astfel, în țările care erau membre ale UE înainte de 1 mai 2004, posibilitățile de calcul ale indicatorilor sunt considerabil mai mari. Au fost furnizate date pentru cel puțin 25 de indicatori, excepțiile fiind Portugalia și Luxemburg (tabelul nr. 3.17).

În cadrul noilor state membre, marea majoritate a acestora au furnizat între 14 și 19 indicatori, cu excepția Ciprului (9 indicatori) și a Maltei (8 indicatori). România a furnizat date pentru calculul a 14 indicatori, cu alte cuvinte, la nivelul statelor care au aderat la Uniunea Europeană la data de 1 mai 2004, în timp ce Bulgaria a putut determina 8 indicatori, iar Turcia 7 indicatori.

Examinarea raportului în care se află numărul de puncte forte, numărul de indicatori convergenți cu nivelul înregistrat pe ansamblul



Uniunii Europene și numărul de puncte slabe permite identificarea unor tipologii ale mediului economic.

**Tabelul nr. 3.17**

**Numărul de indicatori calculați, numărul de puncte forte și numărul de puncte slabe pe ansamblul economiei în țările membre și candidate la Uniunea Europeană, în SUA și Japonia**

%

Țara	Nr. indicatori calculați	Puncte forte	Convergență cu nivelul UE	Puncte slabe	Nr. indicatori necalculați
Belgia	28	8	12	8	2
Bulgaria	8	2	1	5	22
Cehia	19	5	2	12	11
Danemarca	25	17	5	3	5
Germania	27	12	9	6	3
Estonia	14	3	1	10	16
Grecia	27	5	4	18	3
Spania	30	6	8	16	0
Franța	26	6	16	4	4
Irlanda	28	13	11	4	2
Italia	27	3	10	14	3
Cipru	9	3	2	4	21
Letonia	15	3	3	9	15
Lituania	16	3	1	12	14
Luxemburg	20	8	4	8	10
Ungaria	18	3	1	14	12
Malta	8	2	0	6	22
Olanda	27	15	5	7	3
Austria	29	14	12	3	1
Polonia	15	3	3	9	15
Portugalia	24	0	7	17	6
România	14	2	1	11	16
Slovenia	19	6	4	9	11
Slovacia	15	3	0	12	15
Finlanda	26	13	11	2	4
Suedia	30	19	6	5	0
Turcia	7	0	0	7	23
Regatul Unit	28	12	13	3	2
UE	28	0	28	0	2
SUA	12	5	4	3	18
Japonia	10	3	5	2	20

Sursa: Tabelele nr. 3.2, 3.4, 3.6, 3.8, 3.10, 3.12, 3.14, 3.16.

---

În cadrul celor 15 state care erau membre înainte 1 mai 2004, se poate vorbi de:

a) **un mediu economic deosebit de favorabil în raport cu media comunitară**, relevat de faptul că cel puțin jumătate din numărul de indicatori calculați reprezintă puncte forte în Danemarca, Irlanda, Olanda, Finlanda și Suedia.

b) **un mediu economic favorabil în raport cu media comunitară**, relevat de faptul că numărul de puncte forte este mai mare decât cel al punctelor slabe, dar punctele forte reprezintă mai puțin de jumătate din numărul de indicatori calculați, în Germania, Franța, Austria și Regatul Unit.

c) **un mediu economic neutru în raport cu media comunitară**, relevat de faptul că numărul de puncte forte este egal cu numărul de puncte slabe, în Belgia și Luxemburg. Este de menționat că în cele două țări exista o egalitate între numărul de puncte forte și cele slabe, dar numărul de indicatori calculați a fost diferit.

d) **un mediu economic rămas în urmă în raport cu media comunitară**, relevat de faptul că numărul de puncte forte este mai mic decât numărul de puncte slabe în Grecia, Spania, Italia și Portugalia.

Clasificarea menționată anterior reflectă mai cu seamă avansurile în liberalizarea activității economice, extinderea utilizării tehnologiilor informațional-comunicaționale și tranziția spre o “economie de servicii”, caracterizată prin consumuri specifice reduse de energie și substanțe poluante.

**În noile țări membre, precum și în cele candidate**, avându-se în vedere indicatorii calculați, numărul de puncte forte este semnificativ mai mic decât cel al punctelor slabe. În fapt, numărul de puncte slabe constituie mai mult de jumătate din cel al indicatorilor calculați. Chiar dacă respectivele țări apar ca având o serie de puncte forte ale mediului economic, acestea se referă, în cele mai multe cazuri, la indicatori în care aspectele conjuncturale joacă un rol important sau modalitatea de calcul al indicatorilor conduce la valori relative de peste 125% în raport cu media consemnată pe ansamblul Uniunii Europene. Pe această bază, se poate concluziona că în respectivele state există un mediu care prezintă substanțiale rămăneri în urmă în raport cu cerințele desfășurării unor activități eficiente, apte să ofere răspunsuri adecvate provocărilor generate de sporirea considerabilă a globalizării economiei.

### 3.5. Obiective ale politicii de îmbunătățire a mediului economic în contextul adâncirii integrării europene

Atingerea obiectivelor Strategiei de la Lisabona, prin care se urmărește sporirea considerabilă a competitivității statelor membre, presupune un efort continuu pentru îmbunătățirea mediului în care acționează agenții economici. Deoarece mediul economic are multiple fațete cu grade de dezvoltare care se diferențiază sensibil de la o țară la alta, dar și o serie de specificități naționale, reflectând particularitățile evoluției în decursul timpului a economiei și instituțiilor, demersul pentru îmbunătățirea acestuia nu este unul facil. Experiența acumulată arată că măsurile de ajustare a cadrului instituțional care modelează activitatea firmelor nu se pot limita doar la stabilirea unor obiective calitative. Pentru a se determina o mobilizare a factorilor care concură la îmbunătățirea mediului economic este necesar să se aibă în vedere și stabilirea unor obiective de natură cantitativă, a căror îndeplinire poate fi mai ușor monitorizată.

Pornind de la considerentele relevate anterior, la sfârșitul anului 2000, în cadrul Comisiei Europene, precum și al altor organisme comunitare (Consiliul Industriei, Consiliul European), a fost avansată ideea creării unui cadru conceptual și apoi a extinderii procedurii de stabilire a unor obiective cantitative referitoare la politica de dezvoltare a întreprinderilor și de îmbunătățire a mediului economic. S-a avut în vedere faptul că obiective cantitative au fost stabilite și pentru alte domenii aflate în atenția forurilor Uniunii Europene, cum sunt: politica de protecție a mediului înconjurător natural, politica în domeniul ocupării forței de muncă, politica în domeniul societății informaționale sau politica referitoare la piața unică.

Stabilirea unor obiective cantitative pentru îmbunătățirea mediului economic reprezintă în fapt încă o modalitate de aplicare în practică a metodei deschise de coordonare<sup>6</sup>. Stabilirea obiectivelor cantitative ale

<sup>6</sup> *Metoda deschisă de coordonare a fost descrisă în cadrul lucrărilor Summitului de la Lisabona din 23-24 martie 2000, când a fost lansată Strategia care își propunea să facă din Uniunea Europeană, până în anul 2010, zona cu cea mai competitivă economie bazată pe cunoaștere, în următoarea manieră:*

*“Implementarea unor obiective strategice va fi facilitată de aplicarea unei noi metode deschise de coordonare ca un mijloc de extindere a celor mai bune practici și de atingere a unei mai mari convergențe între principalele obiective ale Uniunii Europene. Această metodă, care este proiectată să ajute statele să își dezvolte progresiv propriile lor politici, implică:*

---

politicii europene referitoare la întreprinderi urmează un proces voluntar, nonlegislativ, pe baza dialogului. Rolul Comisiei Europene este de a crea condițiile unui schimb al bune practici și de a evidenția progresele realizate în atingerea obiectivelor comune. Statele membre au rolul principal. Ele propun domeniile politicii referitoare la dezvoltarea întreprinderilor, în care, pe baza experiențelor naționale, se consideră că sunt necesare obținerea de progrese. Apoi se adoptă obiective naționale explicite. De asemenea, este conceput și dezvoltat un set de indicatori care vor fi ulterior folosiți în aprecierea evoluțiilor din domeniul vizat. Nu se impun restricții relative la tipul de indicatori utilizați, dar este preferabil ca respectivii indicatori să fie cei agreeți de grupul de contact dintre Comisia Europeană și oficialii statelor membre.

Comisiei Europene îi revine rolul de a raporta asupra progreselor realizate în atingerea obiectivelor stabilite de autoritățile naționale. Pe această bază, se fac evaluări, se trag concluzii și se discută eventuale corecții ale obiectivelor sau ale indicatorilor.

Stabilirea obiectivelor este strict voluntară. Din acest motiv, nu sunt necesare modificări ale priorităților de politică economică. Respectivele obiective se constituie ca instrumente de întărire a angajamentelor asumate în cadrul politicilor economice promovate pe plan național. Se presupune că obiectivele sunt anunțate în mod deschis și că sunt asumate din punct de vedere politic. Comisia Europeană consideră că în viitor va deveni oportună desfășurarea unui dialog cu statele membre, referitor la viziunea acestora privind îndeplinirea acestor obiective de politică economică.

Câștigurile care urmează a fi obținute în urma stabilirii de obiective cantitative referitoare la politica de dezvoltare a întreprinderilor se referă în principal la:

- 
- a) *fixarea unor direcții de acțiune la nivelul Uniunii Europene, combinate cu eșalonări în timp specifice pentru atingerea obiectivelor propuse pe termen scurt, mediu și lung;*
  - b) *stabilirea, acolo unde este posibil, a unor indicatori cantitativi și calitativi, precum și niveluri orientative în raport cu situațiile cele mai favorabile pe plan mondial și adaptate la nevoile statelor membre și ale sectoarelor de activitate ca mijloace de comparare a celor mai bune practici;*
  - c) *transpunerea acestor direcții de acțiune europene în politici naționale și regionale, prin conceperea unor ținte și adoptarea de măsuri specifice, ținând seama de diferențele naționale și regionale;*
  - d) *monitorizarea periodică și evaluarea de către experți, organizate ca procese de învățare mutuală.*

- 
- a. facilitarea dezbaterii publice privind politica de dezvoltare a întreprinderilor;
  - b. susținerea continuității acțiunii autorităților publice prin furnizarea de obiective cu un mai mare grad de precizie;
  - c. relevarea legăturilor dintre politicile adiacente susținerii dezvoltării întreprinderilor (cercetare, educație, ocupare a forței de muncă) și creșterea coerenței acestora;
  - d. diminuarea incertitudinii pentru desfășurarea afacerilor și funcționarea piețelor, prin asumarea unor angajamente clare în favoarea unui mediu economic mai favorabil;
  - e. îmbunătățirea monitorizării măsurilor de politică economică;
  - f. asigurarea unei mai bune corelări între implementarea Strategiei de la Lisabona, coordonarea politicii economice și monitorizarea pieței bunurilor și serviciilor.

În ianuarie 2002 a fost aprobat un prim set de indicatori referitori la obiectivele cantitative ale politicii de dezvoltare a întreprinderilor. Inițial, s-au stabilit obiective care se întindeau cel mult până în anul 2006.

În septembrie 2004 au fost stabilite noi obiective care, în unele cazuri, se întind până în anul 2010. De asemenea, au fost invitate să își propună obiective nu numai statele membre, ci și cele candidate. Obiective cantitative au fost propuse pentru șapte dintre cele nouă domenii ale mediului economic, prezentate în paragraful anterior.

Relativ la facilitarea accesului la finanțare, se are în vedere:

- a) **stimularea investițiilor în capitalul de risc** în Franța, Irlanda, Slovacia și Polonia, atât ca nivel absolut, cât și ca procentaj din PIB;
- b) **sporirea nivelului garanțiilor acordate de stat către IMM-uri sau firmele nou înființate** în Lituania, Olanda, România și Slovenia;
- c) **sporirea numărului de noi companii listate la bursă** în Irlanda.

Pentru îmbunătățirea mediului administrativ și de reglementare, au fost propuse:

- a) **diminuarea constrângerilor administrative impuse firmelor** în Belgia, Danemarca și Olanda;

- 
- b) **asigurarea unei ponderi de 100% a serviciilor guvernamentale pe internet** în Germania, Irlanda, Portugalia, Slovenia și Regatul Unit;
  - c) **reducerea perioadei de timp pentru înregistrarea unei firme** în Irlanda, Portugalia, România, Slovenia și Spania;
  - d) **creșterea acurateții evaluării impactului modificării cadrului legislativ asupra mediului economic** în Irlanda, Slovacia, Suedia și Regatul Unit.

În vederea asigurării unei bune funcționări și a unei mai mari deschideri a piețelor de bunuri și servicii, au fost prevăzute:

- a) **reducerea cu 50% a numărului de ramuri care au un nivel redus de competitivitate** în Danemarca;
- b) **diminuarea ponderii în PIB a ajutorului de stat** în Irlanda;
- c) **creșterea ponderii exportului în cifra de afaceri a întreprinderilor mici și mijlocii** în România.

Stimularea dezvoltării spiritului antreprenorial este preconizată a se realiza prin:

- a) **creșterea numărului de firme nou înființate** în Franța, Irlanda, Malta, Olanda, România, Slovenia și Suedia;
- b) **sporirea numărului de incubatoare de afaceri** în Irlanda, Malta și Slovacia;
- c) **majorarea numărului de locuri de muncă per incubator de afaceri** în România;
- d) **creșterea numărului persoanelor care doresc să înceapă o afacere** în Slovenia și Regatul Unit.

Ridicarea calității capitalului uman implică:

- a) **sporirea numărului tinerilor care își completează educația și pregătirea profesională** în Danemarca și Regatul Unit;
- b) **majorarea la 7% în anul 2010 a ponderii în PIB a cheltuielilor publice pentru educație, a gradului de participare a adulților la educația pe tot parcursul vieții și a proporției absolvenților în domeniul științei și tehnologiei** în Letonia;

- c) **creșterea proporției persoanelor ocupate în domeniul tehnologiilor cunoașterii în rândul populației de peste 15 ani în Olanda;**
- d) **sporirea numărului de cercetători, a numărului de ingineri și arhitecți, a numărului de persoane cu titlul de master, precum și a proporției profesorilor de matematică, știință și tehnologie în totalul profesorilor în Suedia.**

Suștinerea diseminării inovației și cunoștințelor se va realiza prin:

- a) **sporirea ponderii în PIB a cheltuielilor totale de cercetare-dezvoltare** în Austria, Bulgaria, Danemarca, Franța, Germania, Ungaria, Irlanda, Letonia, Lituania, Olanda, Polonia, Portugalia, Slovacia. Cele mai multe dintre statele menționate anterior își propun ca până în 2010 să atingă o cotă de 3%;
- b) **sporirea ponderii în PIB a cheltuielilor de cercetare-dezvoltare efectuate de sectorul privat** în Danemarca, Franța, Ungaria, Irlanda, Lituania, Olanda, Polonia, Spania;
- c) **majorarea numărului de cereri de patente la 1 milion de persoane** în Irlanda, Letonia, Slovacia și Spania;
- d) **creșterea proporției întreprinderilor inovative** în Letonia, Olanda și România;
- e) **sporirea ponderii produselor noi și semnificativ îmbunătățite în totalul cifrei de afaceri a industriei prelucrătoare** în Olanda.

Extinderea utilizării tehnologiilor informațional-comunicaționale va fi susținută prin:

- a) **creșterea gradului de acces al gospodăriilor la comunicațiile în bandă largă** în Franța, Germania, Irlanda, Letonia, Malta, Portugalia;
- b) **creșterea gradului de acces al firmelor la comunicațiile în bandă largă și internet** în: Franța, Ungaria, Letonia, Lituania;
- c) **creșterea ponderii utilizatorilor de internet în totalul populației** în Germania, Malta și România;
- d) **reducerea prețului telecomunicațiilor** în Irlanda și Slovacia;

- 
- e) **creșterea proporției întreprinderilor mici și mijlocii care desfășoară tranzacții pe internet în Olanda;**
  - f) **majorarea procentajului persoanelor cu calificări în domeniul tehnologiilor comunicațional-informaționale în totalul populației și al absolvenților învățământului secundar în Malta.**

Trecerea în revistă a obiectivelor de natură cantitativă care au drept scop îmbunătățirea mediului economic relevă o implicare diferențiată a statelor membre în acest proces. Astfel, au fost propuse direcții de acțiune de către 21 de țări. Dintre țările care erau membre ale Uniunii Europene înainte de 1 mai 2004, cele mai active s-au dovedit Irlanda, Olanda, Suedia. În cadrul statelor care au aderat la 1 mai 2004, Malta a inițiat cele mai multe măsuri pentru remodelarea mediului economic.

România, având perspectiva aderării la 1 ianuarie 2007, a inițiat o serie de măsuri care să amelioreze în mod indirect performanțele firmelor care acționează pe teritoriul său. Respectivele propuneri sunt comparabile cu cele ale altor țări. **Se observă o preocupare sporită pentru sprijinirea activității întreprinderilor mici și mijlocii și dezvoltarea spiritului antreprenorial, concomitent cu sporirea competitivității externe și inovativității tuturor agenților economici.** De asemenea, s-a propus o creștere semnificativă în următorii ani a numărului de utilizatori de internet. Nu s-a avut în vedere inițierea de măsuri privind dezvoltarea capitalului uman, deși indicatorii referitori la respectiva componentă a mediului economic arătau pentru țara noastră o serie de decalaje importante în raport cu statele cele mai dezvoltate din Uniunea Europeană.



## Capitolul 4. Salvarea și restructurarea întreprinderilor în dificultate – obiectiv de actualitate al ajutoarelor de stat în România

### 4.1. Fundamente teoretice ale ajutoarelor de stat

Vreme îndelungată, teoria economică a invocat rolul statului pentru funcțiile regaliene (justiție, securitate internă și externă, fiscalitate, cadrul juridic al contractelor și al rezolvării conflictelor), apoi, prin extensie, pentru protecția consumatorilor (securitatea și normele alimentare, sanitare și industriale).

În decursul secolelor, practic, funcțiile statului s-au multiplicat: misiuni culturale, sociale (statul providență), partener al colectivității locale, agent economic.

De la acțiunile economice masive din timpul crizelor majore (reconstrucții după războaie, recesiuni financiare și productive mondiale), intervențiile statului, sub forma ajutoarelor publice pentru întreprinderi, au avut în general vocația susținerii creșterii economice, dezvoltarea activităților competitive, restabilirea eficacității și restructurarea întreprinderilor, precum și amenajarea economică a teritoriului.

În Europa cu economie de piață consolidată, respectiv vechile state membre ale Uniunii, filosofia ajutoarelor de stat a suferit transformări graduale din 1945 până în anul 1990.

Se pot structura, în acest sens, cinci faze principale de evoluție:

- **reconstrucție și modernizare (1945-1965)** – o politică de economie mixtă, printr-un *“pol public structurant”*, pentru care statul a acordat ajutoare importante destinate inclusiv întreprinderilor private, în special prin susținerea investitorilor;
- **imperativul industrial și deschiderea frontierelor (1965–1974)** - fază caracterizată prin intensificarea măsurilor directe cu caracter orizontal (ajutorul în favoarea concentrărilor, a stimulării creșterii externe și amenajarea economică a

teritoriului) dublate de importante programe de dezvoltare și de politici sectoriale justificate prin doctrina "statului cumpărător", favorizând "campionii naționali";

- **redesenarea industrială (1974-1981)**, prin care statul a promovat încă o dată o politică de intervenție directă, via marile programe tehnologice și politici de ajutor pentru sectoarele fragilizate; ajutoarele pentru activitățile de cercetare-dezvoltare sunt din ce în ce mai frecvente în această etapă;
- **"reindustrializarea" și apoi restructurările (1981-1988)**, prin extensia sectorului public, eforturile de cuplare a industriei și cercetării, mai buna drenare a economisirilor spre industrie, acțiuni în favoarea întreprinderilor mici și mijlocii, acțiuni sectoriale caracterizate printr-o voință de consolidare a aparatului productiv național. Alegerea "*dezinflației competitive*" în 1983 și concurența mondială crescută au precipitat "*restructurările*" în numeroase sectoare industriale (siderurgie, textile, construcții navale etc.);
- Începând din 1988, se afirmă o **politică orientată spre ameliorarea mediului economic general al afacerilor** - ajutoarele oferă avantaje pentru cercetare, inovare și atractivitatea teritoriului, dezvoltarea regională a zonelor defavorizate sau expuse, protecția mediului, crearea de locuri de muncă și formarea și reconversia profesională; modalitățile de intervenție au urmărit ajustarea mediului fiscal și juridic, în timp ce politicile sectoriale au fost abandonate.

Începând în special din 1990, funcțiile statului ca agent economic au suscitât controverse în teoria economică; este vorba în principal de abordarea neoclasică, care pune accent pe eficacitatea proceselor de alocare a resurselor și de fixare a prețurilor de către piață.

Practica ajutoarelor publice, preconizată de instanțele comunitare, se inspiră masiv din această optică teoretică; modelul echilibrului general reprezintă pentru instanțele comunitare fundamentul analizei economice a ajutoarelor.

Analizele alternative insistă pe construcția socială și dinamica specializărilor regionale și internaționale; implicit, este invocată și existența unor procese de alocare concurențială spontană, prin afirmarea preponderenței concurenței imperfecte. Neutralitatea intervențiilor

regulatorului este abandonată pentru un profit redistributiv la nivel mondial. Ajutoarele publice capătă o dimensiune globală, ce influențează direct strategiile de creștere.

Cadrul neoclasic limitează intervenția statului la **eșecurile pieței**: cazul randamentelor descrescătoare, monopol natural, efect de rețea, piața drepturilor incomplete, externalități, realizarea unui bun public, imperfecțiunea informațiilor (asimetrie sau incompletitudine), inerția ajustărilor, costuri de tranzacție, mobilitate imperfectă a factorilor sau a agenților economici etc.

Prin Tratatul de la Roma (art. 85-94), principiul economiei deschise și al liberei concurențe este ridicat la rangul de unică politică.

Argumentul **distorsionării concurenței**, pe care să o inducă ajutoarele, a determinat instanțele comunitare să erijeze în postulat incompatibilitatea intervențiilor de stat cu economia de piață și să elaboreze un cadru juridic în consecință.

Politică de concurență a fost instituită ca motor esențial al integrării și al realizării "Marii piețe" (art. 34 al Actului unic), iar pentru industrie, Tratatul statuează (prin art. 130) **primatul politicii de concurență asupra politicilor industriale și comerciale**.

Scopul acesteia pare a fi mai ales acela de a construi o piață integrată; eficiența economică și socială a politicii de concurență, analiza economică profundă a efectelor acesteia, a stimulării valorificării resurselor materiale, naturale și umane sunt subiecte încă ocolite de știința și politica economică. Modul cum sunt stimulate interesele firmelor mari și mici, cum sunt apărate și protejate interesele consumatorilor, cum le sunt absorbiți banii acestora de marile firme și rețele de distribuție, nemairămânând surse pentru cumpărarea și consumarea produselor interne, rămân încă sumar analizate și, mai mult, se cantonează în simple afirmații nedemonstrate.

În textele fondatoare și apoi în Tratatul Uniunii, sunt menționate explicit câteva derogări de la principiile generale. În ansamblu, excepțiile prevăzute (art. 48, 87, 90, 130, 157 și 267) se fondează aproape exclusiv pe criteriile sociale, de sprijinire a consumatorilor, pe acoperirea pierderilor cauzate de calamități naturale (art. 48 și 97), pe susținerea întreprinderilor însărcinate să gestioneze servicii de interes economic general (vechiul art. 90, alin 2), pe reconversia regiunilor subdezvoltate și a sectoarelor în dificultate autorizate de către Comisie (art. 87, 93 și 157).

---

Alte derogări neexplicite în text sunt acceptate în patru cazuri:

- dacă este vorba de o întreprindere publică, atunci când ajutorul este un imperativ prealabil al realizării efective a unei viitoare privatizări;
- dacă este vorba de o injecție de capital într-o întreprindere publică, aceasta ar trebui să respecte logica acțiunii unui investitor privat, într-o situație identică, **făcând abstracție de orice considerente de ordin social sau de politică regională sectorială**;
- dacă ajutorul este însoțit de un plan coerent de restructurare care-i permite întreprinderii să se adapteze pe termen lung la exigențele competiției comunitare;
- pentru ajutoarele sectoriale, poziția Comisiei este specifică fiecărei industrii sau fiecărui produs luat în considerare.

Criteriile de calificare a unui ajutor și eventuala sa autorizare rămân de multe ori relativ ambigue; este vorba de **un interes** în optica comunitară sau de **un eșec al pieței**, care împiedică atingerea obiectivului comunitar.

Politica de încadrare a ajutoarelor conferă Comisiei o **putere esențială** în aprecierea eventualei **compatibilități** a acestora (cu excepția art. 48 și a fondurilor structurale).

Curtea Europeană de Justiție consideră această putere discreționară. Numai Comisia este abilitată să aprecieze ce împiedică forțele pieței și să restabilească mecanismele concurențiale; **statele membre** sunt, din punct de vedere juridic, **private de toată puterea** în acest domeniu.

Derogările explicite nu cuprind decât ajutoarele fără finalitate economică activă, iar ajutoarele de restructurare sunt acordate numai în situații care sunt deja critice.

Tratatele și acordurile internaționale tind tot mai mult să primeze în dreptul național care reglementează ajutoarele de stat.

## *4.2. Ajutorul de stat pentru salvarea și restructurarea agenților economici în dificultate*

### **4.2.1. Reglementări comunitare în domeniul concurenței și ajutorului de stat**

Activitățile Uniunii Europene cuprind (potrivit articolului 3, § 1, lit. g)) un sistem care asigură tuturor participanților, pe piața internă, o concurență de pe poziții egale. Politica de concurență promovată de Uniunea Europeană are ca scop încurajarea eficienței economice, prin crearea unui climat favorabil inovației și progresului tehnic, ceea ce va fi în avantajul consumatorilor, care vor putea achiziționa bunuri și servicii în condiții cât mai favorabile.

Fără o politică de concurență care să impună restricții în ceea ce privește intervențiile pe piață ale statelor membre, care pot denatura concurența prin crearea de discriminări între agenții economici, și fără un control asupra acestor intervenții, nu poate exista o competiție în condiții de loialitate și egalitate și deci nu se poate asigura succesul pieței interne.

Dar nu trebuie să se ajungă la concluzia că ajutoarele de stat sunt întotdeauna nocive, că ele duc la reducerea bunăstării prin obstrucționarea alocării eficiente a resurselor. Ele trebuie împiedicate numai atunci când sunt alocate unor agenți economici ineficienți, care, prin subvenții publice, caută să-și compenseze pierderile în loc de a lua măsuri pentru îmbunătățirea competitivității lor.

Acordarea de ajutoare poate fi pe deplin justificată în cazul în care acestea corectează deficiențele apărute pe piață sau când sunt utilizate ca instrument de promovare a schimbărilor structurale. În acest context, ajutoarele servesc un interes comun, pentru că ele contribuie la dezvoltarea de structuri industriale competitive, având, prin urmare, un rol decisiv în crearea locurilor de muncă.

Ca urmare, scopul politicii Uniunii Europene în domeniul ajutoarelor este, pe de o parte, de a realiza un echilibru între necesitatea și admisibilitatea intervențiilor statului pe piață și, pe de altă parte, de a proteja concurența loială.

De aceea, partea determinantă a legislației concurenței o constituie reglementările privind ajutoarele de stat, prevăzute la articolele 36, 48, 73, 77, 86–90, 92, 93, 94, 130, 157 și 267 din Tratat.

---

Cu toate că în legislația europeană există prevederi care îngăduiesc libertatea de a apela la fonduri publice, totuși noțiunea de ajutor nu a făcut obiectul unei definiții.

De altfel, nici la nivelul organismelor internaționale nu există o definiție clară a ajutoarelor de stat. Astfel, *pentru OMC*, subvențiile specifice sunt raportate prin acordul asupra subvențiilor și măsurilor compensatorii (Acordul SMC), anexă la acordul GATT de la Marrakesh din 1994, iar definiția lor se rezumă la trei caracteristici ale acestora:

- reprezintă o contribuție financiară;
- sunt alocate de autoritățile publice sau de orice organism public din jurisdicția teritorială a unui stat membru;
- conferă un avantaj.

O subvenție va fi prevăzută prin Acordul SMC dacă este acordată pentru o întreprindere, o ramură de producție sau un grup de întreprinderi sau ramuri; sunt prohibite subvențiile acordate în favoarea produselor pentru export sau pentru produsele care utilizează intrări de origine națională.

OMC clasifică subvențiile în trei categorii:

- *interzise*: ajutoare pentru export, subvenții care presupun utilizarea unui input/produs local;
- *care pot da loc unei acțiuni*: orice alte subvenții, care dăunează intereselor altor membri ai OMC;
- pentru agricultură - reguli specifice.

Programele de subvenții trebuie să fie notificate la Secretariatul OMC în fiecare an. Contrar practicii în vigoare în Uniunea Europeană, notificările sunt comunicate **a posteriori**. Subvențiile care nu dau loc unei acțiuni, trebuie totuși să fie semnalate înainte de aplicarea lor.

*Pentru OCDE*, definirea ajutorului public pentru industrie coincide cu definiția subvențiilor din Acordul SMC al OMC; acesta este definit ca măsuri specifice de susținere financiară directă sau indirectă, acordate de o administrația centrală sau locală în favoarea industriei prelucrătoare, și reprezintă un cost pentru stat.

Ajutoarele publice pentru cercetare–dezvoltare și inovație cuprind două tipuri de ajutoare:

- *directe*: care asigură un transfer financiar dintr-un buget public către o întreprindere, fără nicio formă de echivalență. Ele cuprind și măsurile de finanțare directă în favoarea activităților de cercetare-dezvoltare industrială;
- *indirecte*: care reprezintă o cheltuială publică pentru un serviciu sau un bun echivalent. Pentru ajutoarele indirecte nu există o metodologie de evaluare a elementului de subvenție. Ele reunesec trei variante:
  - ajutoare pentru instituții intermediare de cercetare-dezvoltare în serviciul industriei;
  - contracte ale antreprenoriatului;
  - piețe ale cercetării și dezvoltării legate de cheltuiala efectuată.

Comisia Europeană a formulat și ea o definiție a ajutoarelor de stat: „Un ajutor de stat este o formă de intervenție a statului utilizată pentru a promova o acțiune economică determinată. Acordarea unui ajutor de stat are drept consecință faptul că anumite sectoare sau activități economice beneficiază de un tratament mai favorabil decât altele și distorsionează deci jocul concurenței, provocând discriminări între societățile care beneficiază de un ajutor și celelalte societăți”.

Pentru a determina dacă o măsură constituie un ajutor de stat, trebuie să se distingă cazul în care ajutorul vizează anumite întreprinderi, producții (așa cum este prevăzut la articolul 87, § 1 din Tratat) de cel în care măsurile în cauză sunt aplicate uniform asupra întregului teritoriu al statului membru și vizează favorizarea întregii economii. În cel de al doilea caz, măsura nu constituie un ajutor de stat în sensul articolului 87, § 1 din Tratat.

Acest caracter selectiv asigură realizarea distincției între *ajutoarele de stat* și *măsurile generale de susținere economică*. Cea mai mare parte dintre măsurile fiscale la nivel național sunt considerate generale, pentru că ele sunt de obicei aplicabile tuturor întreprinderilor din toate sectoarele de activitate dintr-un stat membru. De exemplu, o măsură care se aplică pentru toate sectoarele poate să fie selectivă, dacă autoritățile responsabile au o anumită marjă discreționară.

Pe de altă parte, faptul că anumite întreprinderi pot să beneficieze mai mult decât altele de o măsură nu înseamnă că aceasta este în mod necesar selectivă. Interpretarea noțiunii de selectivitate a evoluat în

decursul anilor pe baza mai multor decizii ale Comisiei și hotărâri ale jurisdicțiilor europene. Precizările sunt furnizate de cazurile cele mai importante și în recente rapoarte anuale asupra politicii de concurență.

Regulile fundamentale ale sistemului sunt enunțate în articolele 87-89 din Tratat și au fost completate în cursul anilor prin dreptul derivat și jurisprudența Curții și Tribunalului.

Articolul 87, §1 prevede: „Cu excepția derogărilor în care Tratatul nu prevede altfel, orice ajutor acordat de statul membru sau din alte surse de stat sub oricare formă ar fi, care distorsionează sau amenință să distorsioneze concurența prin favorizarea anumitor întreprinderi sau a anumitor producții, este incompatibil cu piața comună, în măsura în care afectează comerțul dintre statele membre”.

Articolul 87 din Tratat constituie, de fapt, baza juridică a controlului extins al ajutoarelor de stat. Dar în articol nu este definită noțiunea de „ajutor de stat”, ci sunt doar enumerate condițiile în care acestea sunt sau nu incompatibile cu piața comună. De altfel, nici **Curtea de Justiție** nu specifică exact ce anume constituie ajutor de stat; ea doar afirmă: „conceptul de ajutor de stat trebuie înțeles într-un sens mai larg decât noțiunea de subvenție, deoarece el cuprinde nu numai beneficii pozitive, cum ar fi subvențiile, dar și intervenții care, sub diverse forme, pot reduce obligațiile financiare cuprinse în bugetul agentului economic și care, fără a fi totuși subvenții în sensul strict al cuvântului, au caracter asemănător cu acestea și același efect.”

Evitarea definirii exacte a ceea ce constituie ajutor de stat în sensul articolului 87, § 1 din Tratat permite atât Comisiei, cât și Curții de Justiție să dea termenului de ajutor de stat o interpretare mai largă și mai flexibilă, deși această definiție ar fi fost necesară, pentru o interpretare legală a ajutorului de stat pentru că numai cele care sunt, potrivit Tratatului, incompatibile trebuie notificate la Comisie spre examinare și aprobare.

Potrivit articolului 87 din Tratat, pentru ca o măsură să constituie ajutor de stat, ea trebuie să îndeplinească următoarele condiții:

- a) să favorizeze anumiți agenți economici sau producerea anumitor bunuri sau servicii;
- b) să fie acordat de un stat membru prin intermediul resurselor sale;



- c) să denatureze concurența ori să amenințe cu denaturarea concurenței;
- d) să afecteze comerțul dintre statele membre.

#### **4.2.2. Reglementări specifice ajutoarelor de stat pentru salvare și restructurare**

Având în vedere creșterea nivelului de integrare europeană (de exemplu, prin introducerea monedei unice) și, în consecință, intensificarea comerțului intracomunitar, diversele ajutoare ad-hoc acordate de statele membre agenților economici de pe teritoriul lor au un impact mult mai mare asupra condițiilor de concurență din cadrul Comunității. Ca urmare, Comisia s-a angajat să restricționeze politicile de ajutoare și în sectorul deosebit de sensibil al ajutoarelor de stat pentru salvare și restructurare.

Ajutorul de stat pentru salvarea de la faliment a întreprinderilor aflate în dificultate și pentru susținerea lor să se restructureze poate fi considerat legal numai dacă îndeplinește anumite condiții.

De exemplu, din considerente de politică socială sau regională, ajutorul de stat se justifică prin nevoia de a lua în considerare rolul benefic pe care îl joacă întreprinderile mici și mijlocii în economie sau, în mod excepțional, prin necesitatea de a păstra o structură de piață concurențială, iar dispariția unor agenți economici ar putea duce la crearea unui monopol sau la o situație de oligopol, potrivit precizărilor de la punctele 2 și 3 din Liniile directoare cu privire la ajutoarele pentru salvarea și restructurarea întreprinderilor în dificultate.

Baza legală pentru astfel de excepții este, așa cum am menționat anterior, articolul 87, § 3, lit. c privind ajutorul pentru facilitarea dezvoltării unor activități economice sau a unor zone economice.

*Evoluția reglementărilor privind ajutoarele de salvare-restructurare a întreprinderilor aflate în dificultate*

Prevederea de la articolul 87, § 1 din Tratat referitoare la interdicția unor ajutoare de stat acoperă și asistența publică pentru întreprinderile aflate în dificultate. Așa cum am menționat, singura prevedere în baza căreia ajutorul pentru salvare și restructurare a întreprinderilor aflate în dificultate poate fi considerat compatibil cu piața comună se află la articolul 87, § 3, lit. c din Tratat. În baza acestei prevederi, prin liniile directoare, la punctul 19, este prevăzut că numai Comisia are puterea

de a autoriza „ajutor pentru facilitarea dezvoltării unor activități economice (...) dacă ajutorul respectiv nu afectează în mod negativ condițiile comerciale de o manieră ce contravine interesului comun.”

#### *Linii directoare*

Primele Linii directoare cu privire la ajutoarele de stat pentru salvarea și restructurarea întreprinderilor aflate în dificultate au fost adoptate de Comisie în anul 1994 (JO C. 283, p. 12). Ele au fost revizuite periodic, în funcție de noile aspecte apărute, care se cereau clarificate și reglementate. Astfel, în anul 1997, Comisia a emis noi Linii directoare (JO C. 283, p. 2) valabile până la 31 decembrie 1999.

În respectivele Linii directoare, Comisia a introdus reglementări specifice pentru agricultură. Liniile directoare din 1997 au fost revizuite în anul 1999, intrând în vigoare la 9 octombrie 1999. Liniile directoare ale Comunității cu privire la ajutoarele de salvare și restructurare pentru întreprinderile aflate în dificultate au expirat în octombrie 2004.

Prin aceste Linii directoare, Comisia a încercat să limiteze volumul ajutoarelor ad-hoc pentru salvarea și restructurarea întreprinderilor aflate în dificultate, care, în ciuda lipsei de justificare din punct de vedere al politicii economice, au fost totuși esențiale din punct de vedere al politicii sociale.

Multe din prevederile Liniilor directoare au fost adoptate și revizuite și în funcție de procesul de tranziție din fosta Germanie de Est și din țările est-europene care au aderat în anul 2004. Când procesul de restructurare și interesele legate de acesta nu au mai avut obiect, anumite prevederi au dispărut, altele au fost revizuite, iar unele s-au înăspriț. Pentru România s-au aplicat în general prevederi din “generația a 2-a”, oricum mai severe.

#### *Scopul ajutoarelor de salvare și restructurare*

Necesitatea limitării asistenței de stat pentru agenți economici a determinat Comisia să reducă cercul acelor care fac obiectul exceptării prevăzute în articolul 87, § 3, lit. c) din Tratat la întreprinderile aflate în dificultate, ceea ce a făcut ca ajutoarele pentru agenții economici noi și societățile aparținând unor grupuri de afaceri mai mari să fie supuse unor restricții mai severe.

De asemenea, pentru întreprinderile mari se aplică reglementări mult mai severe decât în cazul IMM, iar agenții economici situați în zone

asistate pot conta pe condiții preferențiale. Și agenții economici din sectorul agricol se bucură de un tratament special.

Așa cum am arătat, reglementările privind ajutoarele de stat pentru salvare și restructurare privesc sprijinul acordat de statele membre întreprinderilor în dificultate.

În conformitate cu prevederile punctelor 4, 5 și 6 din Liniile directoare, o **întreprindere în dificultate** este un agent economic care nu poate, prin propriile resurse sau fonduri pe care reușește să le obțină de la proprietari/acționari sau creditori, să elimine pierderile care, fără o intervenție din afară, din partea autorităților publice, îl vor condamna, aproape sigur, pe termen scurt sau mediu, la faliment.

În plus, sunt considerate ca fiind în dificultate:

- **societățile cu răspundere limitată** care, în orice împrejurare dată și indiferent de mărime, au pierdut mai mult de jumătate din capitalul lor, iar din acesta, mai mult de un sfert a fost pierdut în cursul ultimelor 12 luni;
- **societățile cu răspundere limitată** care și-au pierdut mai mult de jumătate din fondurile lor, iar din acestea, mai mult de un sfert au fost pierdute în cursul ultimelor 12 luni;
- **orice altă întreprindere** care îndeplinește criteriile din legislația națională de a face obiectul procedurilor de insolvență colectivă. În acest caz, unii teoreticieni consideră că o intervenție de natura ajutorului de stat implicată în aceste proceduri nu mai este capabilă să depășească criza.

În ciuda definiției stricte și precise a întreprinderii în dificultate, cuprinse în Liniile directoare, la punctul 5 al acestora se prevăd doar câteva trăsături ale respectivului agent, lăsându-se astfel suficient spațiu pentru interpretări ulterioare ale definiției.

Simptomele obișnuite ale unei întreprinderi aflate în dificultate, identificate și precizate în Liniile directoare la punctul 6, sunt: *creșterea pierderilor, scăderea cifrei de afaceri, creșterea stocurilor, supracapacitate, scăderea fluxului de numerar, creșterea datoriilor, creșterea cheltuielilor cu dobânzile și scăderea sau anularea valorii nete a activelor*. Cu toate acestea, simptomele enumerate nu sunt decât exemple de eventuale indicații asupra stării de sănătate a întreprinderii.

Prevederile punctului 7 din Liniile directoare se referă la **societățile nou create**, inclusiv la cazurile în care acestea provin din

---

lichidarea unei societăți anterioare sau din simpla preluare a activelor acesteia. O asemenea societate nu este eligibilă pentru salvare sau restructurare, chiar dacă poziția sa financiară nu este sigură. Aceasta, pe considerentul că, înainte de a se solicita asistență de stat pentru salvare sau restructurare, agentul economic trebuie să se înființeze ca o societate care poate să facă față presiunii concurențiale de pe o piață liberă.

În ceea ce privește **o societate care aparține unui grup**, prevederile punctului 8 din Liniile directoare arată că această societate este eligibilă pentru ajutorul de salvare sau restructurare numai dacă poate demonstra că dificultățile sale îi aparțin în totalitate și nu sunt rezultatul unei repartizări arbitrare a costurilor în cadrul grupului respectiv, iar dificultățile sunt prea grave pentru a putea fi rezolvate numai de grupul respectiv.

Cu toate acestea, Liniile directoare nu acoperă toate sectoarele economiei. Astfel, ele nu se aplică la sectoarele vizate de Tratatul CECO și la cele care fac obiectul unor reglementări specifice, cum ar fi: construcții navale, industria vehiculelor cu motor și sectorul aeronautic.

#### *Ajutorul de salvare*

Ajutorul de salvare este menit să mențină o întreprindere în dificultate pe linia de plutire pe perioada necesară întocmirii unui plan de restructurare sau lichidare. Ca urmare, ajutorul de salvare reprezintă o **asistență temporară** și trebuie să se limiteze la împrumuturi și garanții, cu excepția situației în care, prin alte texte ale Comisiei cu privire la ajutoarele de stat, se prevede altfel.

Potrivit punctului 14 din Liniile directoare, ajutorul de salvare, pentru a obține aprobarea Comisiei, trebuie să îndeplinească următoarele cerințe:

- a) împrumuturile trebuie să fie acordate cu o dobândă cel puțin la nivelul dobânzii pentru împrumuturile acordate agenților economici care activează în condiții de eficiență, în special cu dobânzile de referință adoptate de către Comisie;
- b) ajutorul trebuie să fie legat de împrumuturi care trebuie rambursate pe o perioadă de maxim 12 luni de la eliberarea ultimei tranșe către societate;

- c) ajutorul trebuie să fie justificat de existența unor dificultăți sociale grave, pentru a evita propagarea unor efecte negative asupra altor state membre;
- d) în cursul a 6 luni, trebuie să se notifice la Comisie un plan de restructurare sau lichidare ori dovada că împrumutul a fost integral rambursat și/sau garanția s-a încheiat;
- e) valoarea ajutorului trebuie să se limiteze la ceea ce este necesar pentru a menține firma funcțională pe perioada pentru care a fost autorizat. El trebuie să acopere costurile cu salariile sau aprovizionările curente pentru această perioadă.

Inițial, ajutorul pentru salvare poate fi autorizat pentru o perioadă de 6 luni sau, dacă statul membru în cauză a înaintat un plan de restructurare în acest interval de timp, până în momentul în care Comisia ajunge la o decizie cu privire la planul respectiv.

La punctul 24 din Liniile directoare se arată că, în cazuri excepționale, Comisia poate prelungi perioada inițială de 6 luni.

Având în vedere caracterul excepțional al ajutorului de salvare, deoarece acesta este menit să mențină întreprinderea în funcțiune pe o perioadă limitată de timp, respectiv până la luarea unei decizii privind viitorul său, Comisia nu va autoriza repetarea asistenței către aceeași întreprindere (punctul 25 din Liniile directoare).

#### *Ajutorul de restructurare*

Ajutorul de restructurare este destinat să **refacă, pe termen lung, viabilitatea** unei firme, pe baza unui plan fezabil, coerent și simplu. Acest ajutor, potrivit prevederilor punctului 11 din Liniile directoare, presupune unul sau mai multe dintre următoarele elemente: reorganizarea și raționalizarea activităților întreprinderii pe baze mai eficiente, ceea ce înseamnă, de fapt, retragerea din activități nerentabile, restructurarea activităților existente care pot redeveni competitive și, eventual, diversificarea în direcția unor activități noi și viabile.

La punctul 28 din Liniile directoare, Comisia a precizat că ajutorul de restructurare generează preocupări deosebite legate de concurență, pentru că poate transfera o cotă neloială a poverii de ajustare structurală și a problemelor sociale și economice asupra altor producători care sunt nevoiți să se descurce fără ajutor și asupra altor state membre.

Numai în condițiile în care se poate demonstra că nu contravine intereselor comunitare, acest tip de ajutor se poate acorda. Denaturarea

---

concurenței trebuie compensată cu beneficii ulterioare și, dacă este cazul, trebuie să existe măsuri compensatorii adecvate în favoarea concurenților.

Pentru ca ajutorul de restructurare să fie aprobat de Comisie, trebuie să îndeplinească următoarele condiții:

- i. firma căreia i se acordă ajutorul trebuie să fie **eligibilă**. Ea trebuie să se califice ca o întreprindere în dificultate, în sensul punctului 30 din Liniile directoare;
- ii. **refacerea viabilității firmei**. În vederea refacerii viabilității pe termen lung, într-un grafic de timp rezonabil și pe baza unor ipoteze realiste legate de viitoarele condiții de operare, statul membru implicat trebuie să asigure implementarea planului de restructurare aprobat de Comisie. Acest plan de restructurare trebuie să aibă la bază un studiu de piață corespunzător și să dea posibilitatea întreprinderii să avanseze către o structură nouă, care să-i ofere viabilitatea pe termen lung și să-i permită să se descurce pe propriile picioare pe o piață concurențială (conform prevederilor de la punctele 31-34 din Liniile directoare);
- iii. **evitarea denaturării excesive a concurenței**. Ajutorul poate fi considerat „a contraveni intereselor comune” dacă produce efecte negative asupra concurenților. Pentru evitarea unei astfel de situații, Comisia decide limitarea prezenței întreprinderii pe propria piață după terminarea perioadei de restructurare. Cu cât piața este mai mică și/sau cu cât este mai mic segmentul de piață al întreprinderii, cu atât este mai scăzut riscul afectării concurenței până la limita interzisă. În acest mod se reduce necesitatea limitării obligatorii (cum este în mod normal cazul IMM). Având în vedere că aceste limitări reprezintă un factor compensator în favoarea concurenților, trebuie respectat principiul proporționalității (conform punctelor 35-39 din Liniile directoare);
- iv. **limitarea la minim a ajutorului**. Potrivit prevederilor de la punctele 40-41 din Liniile directoare, valoarea și intensitatea ajutorului trebuie limitate la strictul necesar, pentru ca restructurarea să se efectueze în concordanță cu resursele financiare ale întreprinderii, acționarului sau grupului de afaceri de care aparține. Întreprinderea beneficiară trebuie să participe la procesul de restructurare și cu propriile resurse. Este interzisă folosirea ajutorului în alte scopuri decât refacerea viabilității întreprinderii;

- v. **condițiile specifice legate de autorizarea ajutorului.** Acestea sunt menționate la punctul 42 din Liniile directoare. Pe lângă măsurile compensatorii menționate mai sus, Comisia poate impune orice condiții și obligații pe care le consideră necesare pentru asigurarea conformității cu interesele pieței comune, cum ar fi: obligații asupra beneficiarului de ajutor, îmbunătățiri ale piețelor etc.;
- vi. **implementarea integrală a planului de restructurare și respectarea condițiilor.** La punctele 43-44, Liniile directoare prevăd că întreprinderea trebuie să implementeze integral planul de restructurare și să respecte toate condițiile impuse. În cazul în care operațiunile de restructurare durează mai mulți ani și dacă ajutorul va fi plătit în tranșe, plata fiecărei tranșe de ajutor trebuie să se facă în funcție de implementarea corespunzătoare a etapelor precedente ale planului de restructurare;
- vii. **monitorizarea și raportul anual.** Potrivit prevederilor punctelor 45-47 din Liniile directoare, statele membre vor prezenta rapoarte periodice și detaliate cu privire la punerea în practică a planului de restructurare. În funcție de mărimea întreprinderilor, Comisia va solicita acestora diverse date. Astfel, rapoartele întreprinderilor mari trebuie să conțină toate informațiile de care Comisia are nevoie pentru a putea să monitorizeze implementarea programului de restructurare, graficul plăților către întreprindere și poziția sa financiară, precum și respectarea tuturor condițiilor și obligațiilor stabilite în decizia de aprobare a ajutorului. În schimb, în cazul ajutoarelor pentru IMM, prezentarea anuală a unei copii a bilanțului contabil și a contului de profit și pierderi ale întreprinderii primitoare, în mod normal, ar fi suficientă;
- viii. **condiția „prima și ultima dată”.** Pentru a împiedica susținerea neloyală a unei întreprinderi, ajutorul de restructurare trebuie acordat o singură dată. De aceea Comisia va urmări atent toate ajutoarele acordate anterior întreprinderii respective. După îndeplinirea anumitor criterii, potrivit prevederilor punctului 52 din Liniile directoare, Comisia poate autoriza ajutorul pentru o întreprindere care preia activele altei întreprinderi chiar dacă aceasta din urmă a fost sprijinită de stat înainte de efectuarea tranzacției de preluare.

---

La punctul 52 din Liniile directoare se arată că se pot aproba, de către Comisie, amendamente la planul de restructurare existent, dacă sunt îndeplinite anumite criterii, cum ar fi: ajustarea măsurilor compensatorii în cazul creșterii valorii ajutorului și invers; noul grafic de implementare poate fi adoptat numai din considerente care rezultă din afara sferei de control a întreprinderii sau a statului membru etc.

Punctele 53-54 din Liniile directoare se referă la **ajutorul de restructurare pentru zonele asistate**, care face obiectul unor reglementări suplimentare.

Un obiectiv prioritar al politicii Comunității îl constituie coeziunea economică și socială. Ca urmare, la evaluarea ajutorului de restructurare pentru zonele asistate, Comisia va ține seama de considerentele de dezvoltare regională. Cu toate că și în cazul zonelor asistate trebuie respectate toate reglementările generale aplicabile ajutorului de restructurare, condițiile de autorizare pot fi mai puțin stricte în ceea ce privește implementarea măsurilor compensatorii.

Dacă, din perspectiva dezvoltării regionale, se justifică cererea de reducere a capacității, această reducere va fi mai mică în zonele asistate decât în cele neasistate. În plus, pentru a se ține seama de gravitatea mai mare a problemelor regionale în zonele asistate, trebuie să se facă deosebirea între zonele eligibile pentru ajutor regional care se încadrează în prevederile articolului 87, § 3, lit. a) și cele eligibile conform aceluiași articol, lit. c) din Tratat.

De asemenea, așa cum se prevede la punctul 55 din Liniile directoare, ajutorul de restructurare pentru IMM va fi tratat diferențiat de cel pentru întreprinderile mari. Aceasta și pentru că asistența pentru IMM nu afectează concurența în asemenea măsură încât să se poată considera că este incompatibilă cu piața comună. Ca urmare, deși unele dintre principiile generale care se aplică la acordarea ajutorului de restructurare (de exemplu, principiul „prima și ultima dată”) sunt valabile și în cazul IMM, anumite condiții sunt aplicate mai puțin strict (de exemplu, necondiționarea ajutorului de restructurare de măsurile compensatorii sau cerințe mai puțin stricte în ceea ce privește conținutul rapoartelor).

Întrucât restructurarea unei întreprinderi este urmată de cele mai multe ori de măsuri cu caracter social (cum ar fi reducerea numărului de salariați), în multe cazuri, Comisia poate aproba un **ajutor pentru acoperirea costurilor sociale ale restructurării**. Aceasta pentru că



acest tip de ajutor aduce beneficii economice și, dincolo de interesele întreprinderii, facilitează schimbările structurale, diminuând dificultățile generate de acestea. De multe ori, acest ajutor servește și la nivelarea diferențelor din perspectiva obligațiilor impuse întreprinderilor prin legislația națională. Astfel, obligațiile ce îi revin unei întreprinderi din perspectiva legislației muncii sau a contractelor colective de muncă încheiate cu sindicatele (cum ar fi: acordarea de măsuri compensatorii pentru disponibilizări și/sau pensionări înainte de termen) fac parte din costurile normale ale activității pe care întreprinderea trebuie să le îndeplinească din resurse proprii.

Ca urmare, orice contribuție a statului la aceste costuri trebuie considerată ajutor care poate fi exceptat din motivele menționate mai sus. Tot din aceste motive, și ajutorul pentru formarea și reconversia profesională, ajutorul acordat pentru găsirea de locuri de muncă alternative, asistența pentru angajare (reamplasare), pentru pregătirea profesională și asistarea angajaților care doresc să demareze o nouă afacere sunt ajutoare tratate favorabil de către Comisie, cu condiția ca acestea să poată fi identificate în mod clar în planul de restructurare. Prevederile în acest sens sunt cuprinse în Liniile directoare la punctele 56-63.

#### *Reexaminarea Liniilor directoare*

Liniile directoare emise în anul 1999 au expirat în octombrie 2004. Reexaminarea s-a concentrat pe evaluarea măsurii în care este necesară aplicarea unor condiții mai stricte pentru ajutoarele acordate întreprinderilor cu dificultăți financiare, urmărind totodată ca aceste mijloace necesare să fie disponibile pentru pregătirea forței de muncă și reangajarea în muncă a muncitorilor concediați.

Din reexaminarea Liniilor directoare au rezultat o serie de probleme, dintre care, în sinteză, le reținem pe următoarele:

- **Care este momentul în care o societate intră în dificultate financiară?** Nu există o definiție comunitară a noțiunii de „întreprindere în dificultate” și se pare că este foarte dificil de a se da o definiție valabilă pentru toate statele membre, datorită diversității legislației și procedurilor naționale în domeniul insolvenței.
- **Grupuri de societăți.** Potrivit Liniilor directoare, o societate care face parte dintr-un grup nu poate, în principiu, să beneficieze de ajutoare pentru salvare și restructurare fără să

---

poată demonstra că dificultățile societății îi sunt specifice și că acestea nu rezultă din repartizarea arbitrară a costurilor în cadrul grupului, precum și că aceste dificultăți depășesc posibilitățile de rezolvare internă în cadrul grupului. Aceste criterii nu sunt ușor de aplicat și ridică unele probleme, în special atunci când filiala stabilită într-un stat membru este în dificultate financiară, dar societatea mamă nu s-a arătat dispusă să o ajute.

- **Urgența.** Liniile directoare din anul 1999 pornesc de la principiul că ajutoarele fac obiectul unei notificări prealabile, dar uneori ajutoarele pentru salvare și restructurare au fost acordate înainte de a fi autorizate de Comisie pentru a evita falimentul întreprinderii. În principiu, orice măsură susceptibilă a fi luată pentru a remedia această situație trebuie să țină seama de obligația de notificare prevăzută la articolul 88, § 3 din Tratat.
- **Principiul „o singură dată”.** Liniile directoare din 1999 stipulează că ajutoarele pentru salvare sunt o operațiune excepțională și recomandă evitarea repetării. Totuși, în virtutea principiului de ajutor acordat o singură dată, s-a ajuns în situația ca întreprinderi care nu aveau dreptul la ajutor pentru restructurare să obțină noi ajutoare pentru salvare.
- **Amânări variabile.** Diferitele amânări prevăzute de Liniile directoare din anul 1999 erau lipsite de claritate și, ca urmare, trebuiau să fie clarificate.
- **Justificarea.** Acordarea ajutoarelor este necesar să se facă în momentul în care justificarea propunerilor este suficientă din perspectiva atenuării efectelor potențiale de distorsionare a concurenței.

#### **4.2.3. Tendințe și caracteristici ale ajutoarelor pentru salvare și restructurare**

O comparație a dimensiunii și structurii ajutoarelor de salvare și restructurare între statele membre nu este concludentă, pentru că, în primul rând, natura acestor ajutoare trebuie examinată pentru fiecare caz în parte, în funcție de caracteristicile proprii, de exemplu, un singur

ajutor de stat acordat într-o sumă mare poate avea mai multă greutate decât toate celelalte cazuri la un loc.

În al doilea rând, recurgerea la ajutoare pentru salvare și restructurare este influențată de nivelul susținerii financiare a diferitelor sectoare economice de către fiecare stat membru și, în special, de modul de derulare a proceselor de liberalizare și de gradul atins de acesta în fiecare sector.

În al treilea rând, climatul economic global are influență asupra importanței ajutoarelor pentru salvare și restructurare; sub efectul recesiunii economice care a avut loc până în 2002, a crescut numărul întreprinderilor în dificultate și statele membre au avut tendința de a recurge mai frecvent la ajutoare pentru salvare și restructurare.

Aceasta s-a reflectat și în numărul important de cazuri privind întreprinderile în dificultate pe care Comisia a fost determinată să le analizeze.

Ca urmare, situația globală în domeniul ajutoarelor pentru salvare și restructurare este mult mai complexă și mult mai variată de la un stat membru la altul și de la un sector la altul. Trebuie menționat că, dacă unele state membre acordă în mod regulat ajutoare pentru salvare și restructurarea întreprinderilor în dificultate, altele manifestă rețineri în a practica această politică.

Așa după cum am mai arătat anterior, ajutoarele pentru salvare și restructurare sunt, în marea lor majoritate, acordate în mod individual (ad-hoc) întreprinderilor în dificultate, ele fiind acel tip de ajutoare care pot distorsiona cel mai mult concurența.

În perioada 1990-2002, Comisia a autorizat acordarea acestui tip de ajutoare pentru aproximativ 120 de întreprinderi în dificultate din sectoarele industriei prelucrătoare și servicii (această cifră cuprinde și un număr mic de întreprinderi care operează în sectoarele: construcții, cercetare și extracția minereurilor). De asemenea, în această perioadă, mai multe state membre au elaborat scheme de ajutoare și/sau pentru restructurarea micilor întreprinderi în dificultate din aceste sectoare, sumele fiind relativ mici.

Din numărul totalul de ajutoare individuale, cca 90 au fost acordate în industria prelucrătoare. Sumele acordate sunt cuprinse între 1 milion euro și 20 miliarde euro, dar aceste sume nu cuprind întreprinderile care au beneficiat de ajutoare în cadrul programului de restructurare aplicat

---

pentru noile landuri germane în cursul anilor '90. Acest program s-a încheiat la sfârșitul deceniului anterior, iar suma ajutoarelor acordate în cadrul acestui program a fost de 45 miliarde euro.

Această tendință de scădere treptată se observă și în cazul ajutoarelor ad-hoc acordate anumitor subramuri ale industriei prelucrătoare, cum ar fi:

- **construcțiile navale**, pentru care, în a doua jumătate a anilor '90, Comisia a aprobat mai multe programe mari de restructurare, în special pentru șantierele din Germania de Est și din Spania. În ultimii ani nu au mai fost semnalate multe cereri de autorizare pentru ajutoarele de restructurare;

- **industria siderurgică**. Ca regulă generală, ajutoarele pentru salvare și restructurare acordate întreprinderilor din acest sector sunt interzise. Totuși, la începutul anilor '90, în mai multe state membre, în această subramură, s-au aplicat vaste programe de restructurare, însoțite de reduceri ale capacităților de producție.

În Comunicarea sa din anul 2002, privind ajutoarele pentru salvare și restructurare și ajutoarele pentru închiderea unor unități din acest subsector, Comisia a arătat că, în conformitate cu articolul 95 din Tratatul CECO, în ultimele decizii ale Comisiei și Consiliului nu se vor analiza ajutoarele pentru salvarea întreprinderilor siderurgice. Aceasta a determinat întreprinderile să se comporte pe piață fără a conta pe ajutor de stat, acționând pentru reducerea costurilor și creșterea competitivității lor;

- în cursul anilor '90, o sumă importantă a ajutoarelor pentru salvare și restructurare (cca 31 miliarde euro) a fost acordată **sectorului bancar**, care, în această perioadă, a cunoscut o profundă restructurare. Astfel, ca urmare a directivelor europene în domeniul bancar, cadrul legislativ și reglementarea sistemelor bancare naționale au cunoscut schimbări importante.

Așa s-a estompat progresiv separarea instituțională între întreprinderi și constrângerile birocratice, s-au deschis piețele, s-au făcut progrese tehnologice, toate acestea oferind noi posibilități comerciale și conducând la o creștere a concurenței pe ansamblul spațiului economic european. Criza economică de la începutul anilor '90 s-a făcut puternic simțită în sectorul bancar, în care numeroase bănci au fost supuse unui proces de restructurare.

Întârzierea înregistrată în adaptarea domeniului bancar la noile condiții de piață a avut consecințe grave. Astfel, în unele state membre (Franța și Italia), anumite bănci au traversat crize profunde și au fost necesare ajutoare de dimensiuni importante pentru restructurarea lor;

- **în domeniile media și cultură** - un alt subsector al sectorului de servicii - au fost alocate, în perioada 1990-2002, ajutoare pentru salvare și restructurare, dar cuantumul acestora este relativ mic;

- **sectorul poștal** este un alt subsector al serviciilor care a necesitat procese de restructurare. Dar, în acest sector, în marea majoritate a cazurilor, Comisia a ajuns la concluzia că susținerea financiară acordată de statele membre constituie o compensare pentru executarea unui serviciu de interes economic general. Au fost și cazuri în care Comisia a constatat că o parte din ajutorul oferit a fost folosită pentru subvenționarea unor activități din sectorul concurențial, ceea ce a condus la luarea deciziei de solicitare a rambursării părții respective de ajutor;

- în această perioadă, s-au făcut eforturi considerabile pentru revitalizarea **căilor ferate din Comunitate**. Dar unele state membre au acordat susținere financiară companiilor feroviare sub forma compensărilor pentru încredințarea serviciilor de interes economic general și, ca urmare, acestea nu s-au notificat la Comisie și nici nu au fost autorizate ca ajutoare pentru restructurare;

- **în transporturile aeriene**, în prima jumătate a anilor '90, odată cu liberalizarea sectorului, numeroase companii aeriene au lansat vaste programe de restructurare, ceea ce a necesitat un volum important de ajutoare care au atins cota maximă în anul 1994; după anul 1998, nivelul lor a scăzut sensibil. Această scădere s-a datorat, în mare parte, faptului că în anul 1994 Comisia a adoptat Linii directoare stricte, care au consolidat principiul ajutorului unic pentru restructurarea companiilor cu dificultăți financiare.

Deși prin atacurile teroriste de la 11 septembrie 2001 transporturile aeriene au fost dur lovite, totuși nu s-a recurs la ajutoare pentru salvare și restructurare în acest sector. Cu toate acestea, în anii 2001 și 2002, Comisia a autorizat aplicarea, în cea mai mare parte a statelor membre, a unor scheme de ajutor care erau destinate în special acoperirii pierderilor de asigurare datorate creșterii pericolului terorist, pierderi care nu erau generate de piața asigurărilor;

---

• **pentru sectorul cărbunelui**, întrucât nu se aplică Liniile directoare cu privire la ajutoarele de salvare și restructurare, acestea erau reglementate prin Decizia Comisiei nr. 3632/93/CECO, emisă în aplicarea articolului 95 din Tratatul CECO, care a expirat în iulie 2002. În locul acestei decizii, Comisia a elaborat un regulament prin care se stabilesc modalitățile de acordare a ajutoarelor de stat în industria cărbunelui în vederea restructurării acestui sector (Regulament nr. 1407/2002 din 23 iulie 2002 privind ajutoarele de stat pentru industria cărbunelui). Regulile prevăzute au în vedere aspectele sociale și regionale ale restructurării sectorului, precum și necesitatea de a menține, ca măsură de precauție, un minim de volum al producției indigene de cărbune, pentru a asigura accesul la rezerve.

#### *4.3. Cazul Germaniei de Est. Relevanța pentru noile state membre și țările candidate din Europa Centrală și de Est*

În cuprinsul articolului 87, art. 2) și 3) din Tratat sunt enumerate ajutoarele de stat compatibile cu piața comună. Cu caracter de excepție și pentru o perioadă limitată de timp, în cadrul literei c), au fost incluse ajutoarele acordate economiei anumitor regiuni ale RFG afectate de divizarea Germaniei, în măsura în care acestea sunt necesare pentru compensarea dezavantajelor economice cauzate de divizare.

Specialiștii din Germania au realizat analize fundamentate ale situației speciale cu care s-a confruntat RFG, aducând argumente puternice pentru tratarea acestei economii ca un caz special. Studiile supun dezbaterii necesitatea **analizei din perspectivă dinamică** a impactului măsurilor de sprijin de natura ajutoarelor de stat, într-o economie care a cunoscut o restructurare economică **bruscă**, cu caracteristici **nemaiîntâlnite până în prezent** și pentru care conceptul de ajutor de stat nu putea fi aplicat de o manieră similară cu cazurile de **restructurare graduală**, experimentate în industria UE în ultimii 20 de ani.

În primele luni după unificarea economică, producția industrială a scăzut la 50%.

Atunci când analizăm procesul de reformă din Germania de Est, în primul rând, trebuie să luăm în considerare specificitatea cazului, și anume natura postsocialistă a procesului de restructurare industrială.

La data demarării procesului de reformă, în anul 1990, nu era încă înțeleasă și cunoscută particularitatea acestui proces; în consecință, măsurile de politică au fost definite în termenii unei restructurări normale dintr-un stat membru european obișnuit.

Natura procesului de restructurare din Germania de Est era însă foarte diferită de cea a unui proces de restructurare „clasic”, întâlnit în UE, în ultimii 20 de ani. Acesta a constat de fiecare dată într-o adaptare graduală a industriilor și întreprinderilor la o schimbare graduală a condițiilor externe: cerere, costuri, progres tehnic etc. În acest caz, ajutorul de stat era acordat pentru a facilita o schimbare structurală, fie prin ridicarea barierelor de ieșire ale întreprinderii, fie prin asigurarea a diferite tipuri de ajutoare pentru operare și investiții, dacă se aprecia că întreprinderea este capabilă să se restructureze.<sup>7</sup>

Deși viteza era diferită în funcție de țară sau de sectorul industrial, procesul de restructurare standard din UE sau din alte țări industrializate se realiza gradual și, în consecință, se derula pe perioade îndelungate de timp, ajungând uneori până la mai multe decenii (de exemplu, industria textilă, construcțiile de nave, oțel).

În economiile postsocialiste nu s-a întâmplat așa. Socialismul a încercat să coordoneze producția și necesitățile fără nicio referință asupra rolului banilor ca echivalent universal și, în același timp, ca o constrângere pentru producție și consum.

În sistemul socialist nu se aplicau noțiunile veritabile ale prețurilor, costurilor sau profiturilor. Socialismul a sfârșit în Europa Centrală și de Est prin abandonarea acestui sistem nonmonetar, prin introducerea banilor ca echivalent universal și o liberalizare a prețurilor.

Acest proces este denumit de autorii studiului citat anterior ca un proces de „monetarizare” a economiei. Monetarizarea a scos la suprafață costuri reale pentru sectoare anterior nemonetarizate, cum ar fi costurile de transport, energie, stocuri, servicii sociale, muncă etc.

În socialism, producția nu era constrânsă de bani; în economiile postsocialiste însă, problemele de lichiditate și de cash-flow domină managementul producției.

---

<sup>7</sup> *Lars-Hendrik Rooler, Christian von Hirschhausen - State Aid, Industrial Restructuring and Privatization in the New German Lander. Competition Policy with Case Studies of the Shipbuilding and Synthetic Fibres Industries, Final Report prepared for the European Commission, Directorate General Economic and Financial Affairs, Berlin, July 1996.*

---

În toate țările din Europa Centrală și de Est, incluzând Germania de Est, abandonarea socialismului a fost un proces extrem de rapid. Reformele monetare și liberalizarea prețurilor au fost demarate într-o perioadă relativ scurtă de timp (Polonia în ianuarie 1990, Germania de Est în iulie 1990, Cehoslovacia în ianuarie 1991, Rusia în ianuarie 1992 etc.).

Prin urmare, structurile industriale care au fost dezvoltate de-a lungul a 4 decenii (în Europa de Est) sau chiar a 7 decenii (în țările fostei URSS) și-au pierdut logica internă de la o zi la alta. Modificarea imediată a prețurilor relative a afectat și stocul de capital al combinatelor socialiste, înființate în jurul unei singure tehnologii și al unui output care a suferit devalorizări importante. Rețelele de întreprinderi au căzut atât datorită dispariției instituțiilor de coordonare, cât și datorită reducerilor importante ale cererii și apariției unor costuri importante de transport.

Vidul instituțional a contribuit la dezmembrarea vechilor structuri industriale: instituțiile socialiste (sistemul de planificare, comerțul barter informal, legislația etc.) au dispărut fără a fi imediat înlocuite de alte instituții ale noii economii de piață (de ex., cele ale pieței muncii și capitalului, intermediarilor financiari, legea contractelor etc.).

Specialiștii din Germania de Est au încercat să releve și să evalueze implicațiile pe care le-a avut această perspectivă post-socialistă asupra procesului de restructurare industrială.

Cercetările practice, de teren, au relevat că unitățile industriale socialiste nu reprezentau numai o "întreprindere publică", așa cum era ea cunoscută în literatura economică standard, respectiv întreprinderi care urmăresc o maximizare a profitului și productivității în contextul adaptării la unele constrângeri stabilite de stat.

De fapt, unitățile industriale socialiste erau entități multifuncționale, unde producția de bunuri era numai una din activități printre altele, și de cele mai multe ori nu aceasta era cea centrală. Alte funcții îndeplinite de combinatul socialist includeau asigurarea de servicii sociale membrilor săi (case, spitale, grădinițe, cluburi culturale, case de vacanță etc.). În acest context, legarea unui obiectiv industrial de producția propriu-zisă era practic imposibilă. Strategiile în domeniul investițiilor nu erau dirijate în sensul optimizării outputului, ci în scopul menținerii unui echilibru social și economic între unitățile industriale, precum și între combinate și regiuni, industrie în ansamblu sau întreg teritoriul național.



Combinatele socialiste nu erau "întreprinderi de stat ineficiente", ci unități multifuncționale ale căror structuri însă nu corespundeau niciunor constrângeri legate de capital.

Ca rezultat, privatizarea nu constituia o măsură care, singură, să asigure restructurarea eficientă a acestor combinate.

În faza de început a restructurării, niciun întreprinzător capitalist, fie el public sau privat, nu era interesat să preia o unitate industrială multifuncțională.

Problema restructurării industriale s-a dovedit astfel mult mai complexă decât destrămarea unor structuri economice superintegrate.

În consecință, rațiunea de a exista (*raison d'être*) a fiecărei unități de producție trebuia redefinită, în concordanță cu noile produse și noile rețele industriale în care ar fi putut să se integreze. Astfel, găsirea răspunsurilor la două întrebări importante a constituit principala provocare pentru procesul de restructurare postsocialist: una referitoare la procesul de transfer de proprietate și privatizare și cea de a doua referitoare la transformarea combinatelor socialiste în firme capitaliste.

Instituționalizarea acestui proces, respectiv cadrul în care noile întreprinderi urmau a fi create, a devenit cea mai importantă problemă a reformei industriale postsocialiste, din Germania de Est și până în Rusia.

În practică, procesul de transformare a combinatelor industriale socialiste a avut loc în două etape. Prima a constat în descompunerea structurilor socialiste multifuncționale, construite în contextul schimburilor nonmonetare de bunuri. Cea de doua a fost crearea de noi întreprinderi, adaptate să răspundă cerințelor pieței într-un mediu competitiv și subiect al constrângerilor monetare.

De subliniat însă că procesul de "distrugere creativă" nu a implicat în mod necesar dezmembrarea fizică a vechilor echipamente, amplasamente și barăci pentru salariați. Mai precis, au fost abandonate relațiile în rețea între unitățile industriale productive și au fost create altele noi. Demararea de noi întreprinderi **green field** a constituit, de asemenea, parte a procesului de restructurare.

Viziunea postsocialistă privind reforma industrială implică și situații în care nu au loc restructurări de capacități în sens propriu. Cu alte cuvinte, dacă rețeaua de producție socialistă pentru care au fost create capacitățile dispare, dispar și capacitățile aferente acestei rețele.

Urmează un proces de creație, respectiv dezvoltarea de noi capacități, servind unei noi piețe, cu noi produse, sub o nouă marcă de piață, care vor concura cu alte firme într-un mediu concurențial nou.

Aceste situații corespund unei abandonări complete a capacităților socialiste și creării de noi capacități productive adaptate la economia de piață capitalistă.<sup>8</sup>

Această interpretare a reformei postsocialiste a avut un impact important în contextul analizei problemelor de concurență. În vremurile socialiste, combinatele exportau pe piețele vest-europene, dar de cele mai multe ori nu în condiții reale de competitivitate de piață. Totodată, exporturile erau "planificate" atât cantitativ, cât și din perspectiva prețurilor.

În perioada postsocialistă, produsele central și est-europene au intrat pe noi piețe, atât în Europa de Vest, cât și peste ocean. Aceste produse au cunoscut schimbări radicale sau cel puțin inovații semnificative, pentru a deveni competitive pe aceste piețe. Prin urmare, capacitățile create în întreprinderile postsocialiste pot fi considerate ca noi capacități din perspectiva Europei de Vest.

Cu toate că Germania de Est este un caz special datorită realizării reunificării celor două Germanii, reformele economice sunt totuși incluse în categoria reformelor postsocialiste.

---

<sup>8</sup> *Un exemplu ar putea clarifica acest aspect: înainte de 1990, fabrica socialistă "VEB Sachsenring Zwickau", cu 12.000 de salariați, avea o capacitate de 160.000 de unități Trabant. Trabantul era livrat, nu vândut, pentru a deservi necesitățile cetățenilor din țară, cu o listă de așteptare în medie de 10-12 ani. Fabrica derula în paralel un program complet de servicii sociale pentru salariați: locuințe, școli, destinații de vacanță, policlinică și o echipă de fotbal și era administrată și controlată de reprezentanții partidului. Aceasta este ceea ce autorii numesc în studiu unități industriale socialiste.*

*În 1996, situația era schimbată radical. Fabrica avea numai 2.000 de salariați, o capacitate de producție pentru cel mai recent model Volkswagen Polo, cu o capacitate de 250.000 de unități pe an. Modelul a concurat cu succes pe piețele europene. Noua organizare a producției este de tip just in time, bazându-se pe o externalizare a unui număr important de sarcini. Aceasta corespunde cu ceea ce majoritatea numește întreprindere capitalistă. Problema este următoarea: poate cineva serios să pretindă că transformarea capacității de producție Trabant într-o facilitate just in time a VW Polo are vreo legătură cu clasică "restructurare a producției"? Sau aceasta ne amintește mai mult de o desființare a vechii capacități (Trabant) și crearea unei noi capacități (VW Polo)?*

Reforma economică radicală a fost dispusă în iulie 1990: aceasta a cuprins unificarea economică, monetară și socială între RFG și RDG. Ca unul dintre cele mai timpurii și radicale exemple de reformă post-socialistă, cazul Germaniei de Est oferă importante învățăminte pentru celelalte țări din Europa Centrală și de Est.

Cadrul instituțional al reformei din Germania de Est a fost, de asemenea, singular: responsabilitatea privind managementul procesului de creare de noi întreprinderi și privatizare a fost încredințată unei singure instituții, Treuhandanstalt (THA).

La început, THA a fost creată numai ca un instrument al privatizării, în contextul reunificării Germaniei. Cu toate acestea, după anticiparea colapsului industriei din Germania de Est, ca urmare a unificării monetare din iulie 1990, THA și-a schimbat strategia: a acceptat **"să își asume întreaga responsabilitate, ca proprietar al tuturor întreprinderilor sale, incluzând aici și procesul de restructurare** (așa-numita declarație comună din martie 1991)."

Din această reorientare au derivat două implicații politice majore: prima, THA a creat 15 agenții regionale descentralizate și independente pe întreg cuprinsul țării; a doua, și-a impus personalul direct în poziții de execuție importante din combinate.

Prin aceasta s-a accelerat integrarea managerilor vest-germani și europeni – până la maximum 5.000 în 1992. Astfel, decât să realizeze o simplă vânzare a combinatelor din birourile sale din Berlin, THA a putut ataca restructurarea fiecărei fabrici direct de pe amplasamentul acesteia.

Managerii THA erau însărcinați: să evalueze alternativele tehnice pentru a transforma maximul de funcții de producție ale combinatului în noi întreprinderi; să combine abordarea locală cu cea sectorială; să coordoneze activitățile de restructurare cu tratarea separată și închiderea funcțiilor neproductive (locuințe, infrastructură, transport); să asigure condițiile pentru vânzarea unor departamente individuale ale vechilor combinate; să negocieze cu administrațiile locale integrarea noilor structuri industriale în planurile de dezvoltare regională (drumuri, electricitate etc.).

Rezultatele acestor eforturi au fost remarcabile: între 1990 și 1994, THA a reușit să restructureze 2.500 de combine socialiste și să creeze 14.000 de noi întreprinderi, cu 1,5 milioane de noi locuri de muncă.<sup>9</sup>

Prețul acestor operațiuni a fost foarte ridicat: comparativ cu un profit estimat de 600 mld. mărci germane, THA a acumulat pierderi de aproximativ 250 mld. mărci germane<sup>10</sup>. În ceea ce privește aspectele financiare, sprijinul monetar continuu din Germania de Vest și UE constituie un alt aspect important.

O altă specificitate a cazului Germaniei de Est este aceea că THA a fost cea mai importantă inovație a Germaniei de Est postsocialiste, celelalte instituții fiind preluate de la fosta RFG.

Acest aspect delimitează, de asemenea, cazul Germaniei de Est de celelalte țări postsocialiste, în care cadrul instituțional, economic, legislativ al restructurării a fost construit de la zero.

Tratatul CE din 1957 nu putea să includă nimic legat de restructurarea industrială postsocialistă. Se pune problema cum poate fi tratată situația Germaniei de Est, care a devenit parte a UE în 1990, în acest context. Cum se putea pune problema ajutoarelor de stat, într-o țară în care, de la o zi la alta, aproape toate întreprinderile aveau nevoie de o formă sau alta de ajutor de stat pentru a supraviețui?

Încă de la început, Comisia Europeană a acceptat **ideea existenței unui specific al restructurării postsocialiste a Germaniei de Est**. În aceste condiții, menținând art. 92 al Tratatului de la Roma ca bază legală, Comisia a recunoscut rapid "că sarcina THA, respectiv sprijinirea transformării economiei planificate socialiste în economie de piață este una fără precedent" (SG (91) D/17825).

De atunci, Comisia a redefinit natura ajutoarelor acordate industriei Germaniei de Est, conform următoarelor principii<sup>11</sup>:

---

<sup>9</sup> *Combinatele aveau 3,4 milioane de salariați în RDG. Șocul inițial al reunificării pe piața muncii din Germania de Est a fost atenuat numai ușor. În aprilie 1995, reducerea ocupării era de 24%, față de 30% în prima parte a anului 1993 și 34% în prima parte a anului 1991. Aceasta era compusă din 1,040 milioane de șomeri și 1,039 milioane de persoane incluse în măsuri specifice pieței muncii (reconversie, formare profesională, retragere anticipată etc.) (Employment Observatory East Germany, 1995).*

<sup>10</sup> *Această sumă era egală cu PIB-ul Germaniei de Est din 1994, vezi Brucker (1995).*

<sup>11</sup> *Definite de Decizia Comisiei privind procedurile de notificare ale THA pentru privatizare (SG (91) D/17825).*

- a. înainte de orice privatizare, THA poate acorda garanții și chiar împrumuturi acelor întreprinderi care doresc să se angajeze în procesul de restructurare. Chiar dacă rata de îndatorare a întreprinderilor THA era foarte mare, multe dintre ele nu dispuneau de garanții și nu erau capabile să obțină credite bancare. Astfel, garanțiile și chiar împrumuturile THA nu au fost considerate ajutor de stat;
- b. sprijinul acordat firmelor din ramurile sensibile (oțel, construcții de nave, fibrele sintetice, automobile, pescuit, agricultură) trebuiau însă raportate Comisiei, conform art. 93 din Tratatul CE;
- c. anularea de către THA a vechilor datorii avute înainte de 1 iulie 1990, la rândul ei, nu a fost considerată ajutor de stat, atât timp cât acestea aveau la origine "decizii arbitrare luate în condițiile economiei socialiste planificate";
- d. THA putea acorda sprijin financiar pentru a repara pagubele de mediu produse de întreprinderi înainte de iulie 1990;
- e. în ceea ce privește modul de derulare a licitațiilor, în niciunul din cazurile în care THA a vândut firmele celui mai bun ofertant sau unui singur ofertant – după ce a condus o licitație de oferte internaționale – nu s-a considerat că a fost implicat ajutorul de stat. Acest aspect se pare că a fost foarte important, dacă ținem cont că valoarea întreprinderilor THA, atunci când au fost oferite pe piața europeană, era foarte mică, dacă nu uneori *negativă*.

Numai în anumite cazuri în care întreprinderea a fost oferită celui mai bun ofertant Comisia și-a rezervat dreptul de a verifica compatibilitatea cu art. 92 (2) din Tratatul CE.

O tratare foarte flexibilă a acțiunilor THA în raport cu propriile întreprinderi s-a dovedit a fi un instrument crucial în supravegherea restructurării din Germania de Est. Mai târziu, pe măsură ce lista de întreprinderi a THA s-a restrâns, Comisia și-a reconsiderat poziția privind ajutoarele de stat, dar a continuat să trateze fiecare caz cu o mai mare flexibilitate.<sup>12</sup>

---

<sup>12</sup> SG (92) D/17613 din decembrie 1992 clarifică și modifică 4 puncte de dispută cu Guvernul German, din perioada 1991–1992; i s-a cerut THA să raporteze cazurile de finanțare continuă pentru întreprinderi mai mari de 1.500 de salariați, cu obligații

Privind retrospectiv, putem observa faptul că Comisia a aplicat totuși reguli foarte apropiate de cele corespunzătoare unei restructurări clasice, așa cum erau ele definite de "Regulile pentru ajutoare de stat pentru salvarea și restructurarea întreprinderilor în dificultate."<sup>13</sup>

**În cazul Germaniei de Est, aplicarea regulilor stricte ale restructurării clasice, respectiv a art. 92 și 93, ar fi echivalat cu desființarea imediată a întregii industrii. Cazul Germaniei de Est a forțat Comisia să realizeze abateri de la art. 92 și 93 ale Tratatului CE, ceea ce nu a mai făcut aceasta niciodată și nici nu va mai face.**

Restructurarea industrială postsocialistă a atras atenția unui număr tot mai mare de cercetători și decidenți. Dacă stabilitatea macroeconomică a fost relativ rapid atinsă în țările Europei Centrale și de Est, prin multiple constrângeri monetare și bugetare, care în Germania nu au avut neapărat efecte microeconomice distrugătoare, în celelalte țări, inclusiv în România, sarcina transformării combinatelor socialiste în întreprinderi orientate spre piață s-a dovedit un proces de lungă durată și cu pierderi greu de evaluat până în prezent.

Privatizarea este o condiție necesară, dar insuficientă pentru a realiza modificări structurale. Germania de Est este un model ideal privind modul de derulare a privatizării, simultan cu restructurarea.

Din multe puncte de vedere, experiența est-germană are implicații semnificative pentru procesul de restructurare din țările postsocialiste, în special pentru cele actuale membre ale UE (Polonia, Cehia, Slovacia, Ungaria, România, Bulgaria, Slovenia, Lituania, Letonia, Estonia).

Aceste țări nu au mai putut adopta același cadru instituțional. Particularitatea cazului Germaniei de Est a fost aceea că restructurarea și privatizarea au fost gestionate de **o singură instituție** ce a dispus practic **de resurse nelimitate**. Separarea activelor productive de cele sociale a coincis cu implementarea de noi proiecte de investiții.

---

*financiare mai mari de 150 mil. mărci germane. În al doilea rând, "pachetele" de întreprinderi "bune" și "rele" pe care THA le oferea pentru a scăpa de întreprinderile "rele" trebuiau raportate atunci când acestea includeau mai mult de 1.000 de locuri de muncă. În al treilea rând, în cazurile de reprivatizare, Comisia a definit criterii precise pentru a limita compensațiile pe care THA le poate acorda vechilor proprietari pentru pierderile de valoare. În final, vânzările către cel mai bun ofertant trebuiau raportate atunci când prețul era negativ și firma respectivă avea mai mult de 1.000 de salariați.*

<sup>13</sup> OJ 94/C/368/12.

Aspectele regionale și sectoriale ale restructurării au fost continuu coordonate.

Celelalte țări socialiste au căutat alte categorii de măsuri și instituții adaptate situației lor. La acel moment, o mare varietate de structuri de guvernare corporativă își propuneau crearea noilor întreprinderi.

Puteau fi identificate două tipuri de abordări în acest context:

1. abordarea clasică, prin înființarea unei agenții centrale, care să controleze formal privatizarea, dar care nu putea controla numărul mare de întreprinderi;
2. abordarea ca privatizare de masă, prin diversificarea și diminuarea proprietății și controlului, care favoriza companii cu deținători informali și control din interior.

Piesa centrală a abordării standard, clasice, este o lege a privatizării ambițioasă și o agenție însărcinată să administreze o așa-numită privatizare pe scară largă, în primul rând, prin intermediul administrației (definiția întreprinderilor proprietate de stat) și, în al doilea rând, prin vânzarea acestor întreprinderi celui mai bun ofertant. Această abordare este numită clasică, deoarece se bazează pe programele de privatizare standard din Europa de Vest, în special cele din Marea Britanie din anii '70 și '80.

Condiția pentru a realiza cu succes această abordare este capacitatea instituțiilor statului de a evalua potențialul de restructurare a propriilor întreprinderi și de a exercita dreptul de proprietate și control. Ambele condiții au fost numai parțial îndeplinite, dacă observăm, de exemplu, cazul Poloniei, Ungariei și Estoniei.

Un al doilea tip de guvernare corporativă în postsocialism a fost aplicat în țările în care privatizarea în masă a fost dominantă. Metoda neortodoxă de distribuire în masă a dreptului de proprietate întregii populații a fost preferată din următoarele considerente: motive populiste și considerații de corectitudine și echitate, viteza derulării operațiilor, simplitatea administrării și, în final, premisa că o abordare clasică a privatizării – de exemplu, cu viteza cu care a avut loc în Marea Britanie – ar avea nevoie "de cel puțin 2.000 de ani".

În timp ce privatizarea de masă a avut un anumit succes inițial și a condus rapid la o rată ridicată de privatizare, nu putem concluziona însă că structurile de guvernare corporativă au fost clare și eficiente. Se pot observa, de exemplu, concentrarea drepturilor de proprietate ale

---

salariaților și managerilor și un număr redus de fonduri de investiții. În cele mai multe cazuri, a rezultat o formă particulară de control al proprietății, "firmele industriale postsocialiste".

Este evident că aspectele politice ale unificării Germaniei și integrării noilor landuri germane în UE au jucat un rol important în dezbaterile privind ajutoarele de stat acordate vechilor combinate socialiste.

Magnitudinea sarcinii a devenit evidentă în anul 1991, când "**moartea subită**" a industriei est-germane părea **iminentă**. Rațiunea fundamentală a politicii guvernului german poate fi sintetizată strict ca o intervenție de stat destinată să prevină dispariția de pe harta economică a landurilor din est.

Măsura în care acțiunile întreprinse de THA au fost eficiente din punct de vedere economic constituie în continuare subiect de dezbatere și se pare că e prea devreme să fie evaluate, de vreme ce multe dintre măsurile aplicate în practică nu au fost derulate integral. Pe lângă faptul că deciziile sunt bazate pe considerente politice și sociale, este important să le judecăm și pe tărâm economic.

În analiza restructurării industriei est-germane din perspectiva politicii de concurență, specialiștii au încercat să nu ia în considerare niciunul dintre aspectele de natură politică și socială care ar putea justifica acțiunile THA și s-au axat pe coordonatele economice și pe măsura în care acestea afectează concurența la nivel european.

În acest context, analizele sunt mai mult normative decât descriptive. Abordarea se bazează pe relevarea argumentelor economice pentru a justifica ajutoarele de stat din perspectiva eficienței economice.

Ajutorul de stat poate fi justificat economic dacă este utilizat pentru a conduce la creșterea concurenței pe piețe cu concurență imperfectă. De altfel, modul în care s-a restructurat economia în unele țări est-europene a reprezentat un model comunitar de creare a unor situații de concurență imperfectă și neloială, prin aplicarea unor reguli severe pentru firme aflate în situații complet diferite. Politicile de întărire a concurenței pot îmbrăca o mare varietate de forme, una dintre ele fiind ajutoarele de stat directe (reducerea barierelor de intrare pe piață reprezintă un alt tip).

În mod clar, argumentele economice în favoarea unei astfel de intervenții sunt legate de faptul că un ajutor de stat de valoare relativ



mică poate conduce la crearea de concurenți viabili, creșterea concurenței, reducerea prețurilor, creșterea capacității de inovare și a bunăstării consumatorilor.

Este evident că argumentele prezentate anterior se bazează pe judecăți diverse, care ar fi necesar să fie prezentate.

Prima presupunere este aceea că suma de bani necesară pentru ajutoarele destinate creșterii numărului de concurenți este relativ mică. Cu alte cuvinte, pierderea pricinuită de concurența imperfectă este mult mai mare decât suma destinată ajutorului. Aceasta depinde și de elasticitatea cererii, numărul de competitori de pe piață și diferențele de eficiență dintre firmele subvenționate (sprijinite) și cele nesubvenționate.

În acest caz, creșterea numărului de concurenți prin intermediul unui ajutor de stat, pe o piață care nu este concentrată, se pare că nu satisface criteriul prezentat anterior. Mai mult, dacă decalajul în domeniul eficienței este mare, costul creșterii concurenței este prea mare pentru a fi justificat.

A doua prezumție implicită în argumentarea realizată în favoarea ajutoarelor de stat este aceea că firmele nu se înțeleg între ele. Dacă concurența crește prin menținerea unui concurent pe piață, este necesar ca în prezent să existe o concurență. Altfel, înțelegerile tacite sau exprese între firme ar conduce la consumarea ajutorului, fără ca beneficiile să fie transmise consumatorilor. De aceea este imperativ să existe o politică eficientă în domeniul concurenței, pentru a susține o politică economică eficientă.

De asemenea, mai există un criteriu legat de tehnologia de producție: economiile de scară nu trebuie să fie prea mari. Acest bine-cunoscut argument se referă la transferurile intrinseci dintre economiile de scară și concurență.

În mod evident, dacă există economii de scară, este de dorit să existe un număr limitat de firme. Un caz extrem este cel al existenței unui monopol natural. Creșterea concurenței prin intermediul unui ajutor de stat nu este de dorit în acest caz.

În final, probabil cel mai important este argumentul concurenței imperfecte, respectiv lipsa unor substituenți disponibili în domeniul cererii și în cel al ofertei. Mai mult, existența de supracapacități, deși

---

sunt justificate de puterea pe piață, reprezintă un semnal de concurență excesivă<sup>14</sup>.

În concluzie, ajutoarele de stat pot fi justificate economic în contextul unei analize statice, atunci când piața se caracterizează printr-o concurență imperfectă.

Este evident că eficiența economică a ajutoarelor de stat nu este justificată automat de existența unor piețe cu concurență imperfectă. În general, implicațiile eficienței economice decurg din elementele prezentate anterior.

Raționamentul final privind acordarea ajutorului de stat depinde de magnitudinea relativă a acestor forțe și trebuie realizat diferențiat de la un caz la altul. Astfel de analize privind politica industrială europeană activă au fost realizate de Neven și Seabright (1995) pentru industria de aviație comercială europeană, ca și de Neven, Röller și Waverman (1993) pentru industria sateliților europeni.

Cel de al doilea argument în favoarea ajutorului de stat este acela că o întreprindere își poate crește eficiența și/sau productivitatea dacă supraviețuirea sa a fost garantată pentru o perioadă de timp prin intermediul unui ajutor de stat.

În acest caz, o susținere limitată a unei întreprinderi poate avea ca rezultat consolidarea unui competitor eficient pe o perioadă îndelungată. Evident, acest argument poate fi utilizat sau nu în multe cazuri în care ajutoarele de stat nu au avut ca rezultat creșterea productivității firmelor beneficiare (unii chiar pot să argumenteze că productivitatea a scăzut ca urmare a ajutorului de stat).

În oricare din cazuri, este important ca ajutorul să fie acordat pentru o perioadă limitată de timp, pentru a preveni situațiile în care firmele ineficiente să ceară din ce în ce mai multe subvenții.

Așa cum menționam anterior, valoarea capitalului „moștenit de la socialism” poate fi scăzută sau chiar negativă. Aceasta este justificată de faptul că, în cele mai multe cazuri, niciun întreprinzător din vest nu își dorește să plătească un preț pozitiv pentru un combinat socialist. În acest context, acordarea unui ajutor de stat pentru o supraviețuire pe termen scurt poate fi justificată pe baza creșterilor pe termen mediu ale valorii capitalului întreprinderii. Problema-cheie care se pune este de ce

---

<sup>14</sup> *Excesul de capacitate poate fi utilizat de titularul monopolului pentru a împiedica intrarea, prin insinuări credibile că va extinde producția odată cu noile intrări.*

instituțiile statului, și nu întreprinzătorii privați, pot selecta aceste întreprinderi.

Atât timp cât unitățile industriale socialiste au rămas multifuncționale, valoarea reală a activelor lor productive nu putea fi cunoscută. Ajutoarele temporare pot fi justificate dacă acestea sprijină fosta întreprindere socialistă să desprindă din componența ei funcțiile sociale. Acestea este necesar să fie transferate noilor instituții de stat, preluate de instituții private sau pur și simplu închise.

Atât timp cât este incert care parte a combinatului multifuncțional este destinată restructurării, nu vor exista candidați pentru a o pune în practică. Rămâne o întrebare deschisă dacă o instituție de stat centralizată este mai eficientă decât o instituție privată în realizarea operațiunii de desprindere. Dar atât timp cât grădinițele, școlile, transportul public, energia etc. sunt integrate în întreprindere, este greu să determini o valoare de piață a acesteia.

În perioada analizată, ajutoarele de stat sunt justificate: costurile tranzacțiilor realizate de stat pentru a transfera costurile sociale sunt mult sub cele pe care ar putea să le plătească un nou investitor privat.

Independent de întrebările de natură socială, **riscul unei distrugerii serioase a bazei industriale** reprezintă o problemă serioasă căreia nu i s-a acordat suficientă atenție în prima fază a reformei post-socialiste.

Liberalizarea prețurilor și sfârșitul mecanismului de prețuri socialist au condus la modificări radicale în domeniul prețurilor relative. Mai mult, aceste prețuri nefiind stabile nici măcar pe termen scurt, era foarte dificil să iei decizii de restructurare pe scară largă într-un mediu incert.

Întreprinderile puteau profita de beneficiile uneori neașteptate ale creșterilor de prețuri pentru produsele lor. Dar era mai probabil ca reducerea relativă a prețurilor să conducă la o prăbușire a întreprinderii. Este cazul întreprinderilor din industria grea, pentru ale căror produse prețurile erau menținute la niveluri ridicate și ale căror costuri (în special energia) erau menținute la niveluri reduse.

În Germania de Est, șocul modificării prețurilor relative a fost extrem în iulie 1990. Ca rezultat, 5.000 din cele 8.000 de întreprinderi pe care le gestiona THA au rămas fără lichidități la sfârșitul anului 1990 (Webber, 1994).

În această situație, nu există o corelație directă între rezultatele financiare ale unei întreprinderi în anul 1990 și valoarea reală a capitalului său pe termen mediu. Chiar dacă prețurile s-au stabilizat rapid în fosta RDG – ca rezultat al unificării cu RFG –, nu existau indicatori relevanți pentru evaluarea întreprinderilor.

Piețe de capital care joacă acest rol în economiile de piață dezvoltate nu existau încă. În cazul Germaniei de Est, riscurile asociate cu mediul instabil erau așa de mari încât numai guvernul putea asigura garanțiile necesare: niciun întreprinzător privat nu dorea să își asume riscurile pe termen scurt pentru un număr atât de important de întreprinderi.

**Menținând câteva mii de întreprinderi pe linia de plutire, statul câștiga timp pentru toate întreprinderile.** Pe măsură ce baza de informații s-a îmbunătățit, potențialii investitori au beneficiat de pe seama acestei politici.

Un alt rol important este cel al angajamentului guvernamental, care a condus (indirect) la creșterea șanselor și a altor întreprinderi private implicate în procesul de restructurare. Cu alte cuvinte, este vorba de existența externalităților pentru investițiile regionale și sectoriale.

Atunci când apar acest gen de externalități, se poate naște o problemă de coordonare: o dată, atunci când nimeni nu vrea să investească (de exemplu, investițiile sunt realizate în altă regiune) și, o alta, când toată lumea investește. Care dintre ele va reuși depinde de așteptările părților implicate. Punând problema diferit, dacă toți se așteaptă că ceilalți nu vor investi, nimeni nu va investi și așteptările se confirmă. Alternativa este ca toți să se aștepte ca ceilalți să investească și atunci este financiar atractiv să investești și din nou se confirmă așteptările.

În limbajul teoriei jocurilor, sunt multiple echilibre care se auto-susțin. În mod evident, în aceste cazuri, cel mai bun rezultat este obținut dacă guvernul este cel care se mișcă primul, comportându-se ca o locomotivă pentru ceilalți investitori<sup>15</sup>.

---

<sup>15</sup> Două exemple din industria oțelului din Germania de Est ilustrează acest lucru. În 1990, a existat o înțelegere tacită între întreprinderile din Germania de Vest, care se luptau cu o nouă criză de supracapacitate, să nu investească în capacitățile din Germania de Est pentru produse liniare (Maxhütte Unterwellenborn) sau plate (EKO Stahl AG Eisenhüttenstadt). Numai când THA a demonstrat că este decisă să nu abandoneze cele două capacități, cartelul din vest s-a prăbușit și s-a declanșat lupta

În concluzie, o analiză corectă a ajutoarelor de stat poate fi realizată dintr-o perspectivă dinamică.

Ca și în cazurile anterioare, ajutoarele de stat este necesar să fie justificate cu grijă și să îndeplinească anumite condiții:

1) firmele își vor crește productivitatea la nivelul celorlalți competitori într-un interval rezonabil de timp;

2) ajutoarele financiare nu pot fi acordate în respectivele condiții prin intermediul sectorului financiar.

Dacă aceste două condiții sunt îndeplinite, atunci efectele pe termen mediu ale ajutoarelor acordate acestor firme pot contrabalansa efectele lor negative pe termen scurt.

Pe de altă parte, există, de asemenea, primejdii considerabile care pot determina ca ajutoare de stat bine-intenționate să nu reușească în a-și atinge obiectivele. Cele mai evidente rezultate pe termen scurt ale ajutoarelor de stat într-un context dinamic depind de abilitatea guvernului de a-i alege pe beneficiari. Este convingător adesea argumentul că sursele private sunt într-o poziție egală sau chiar mai bună să evalueze potențialul unor investiții profitabile.

Într-adevăr, dovada că guvernul alege așa-numitele industrii strategice, campioni naționali, nu este contradictorie cu această aserțiune.

O altă problemă este aceea a unei eșalonări credibile a ajutorului de stat în timp. Guvernul trebuie să stabilească firmelor termene finale pentru reducerea sau încheierea sprijinului financiar, astfel încât acestea să aibă suficiente și corecte motive să se restructureze.

Dificultatea este legată aici de consistența în raport cu perioada acordării: dacă firma nu a atins viabilitatea în perioada de timp stabilită, nu ar fi de dorit totuși ca guvernul să întrerupă ajutorul. Dacă firmele sunt conștiente de acest lucru, stimulentele pentru a se restructura sunt sever afectate.

Argumentul final în favoarea ajutorului de stat îl reprezintă, vorbind strict, nu unul ce ține de o rațiune de eficiență economică. Acest argument este deseori utilizat în contextul cazului Airbus versus Boeing. Acesta poate să demonstreze cum o politică industrială activă a unei țări

---

*pentru cele două fabrici: 4 candidate pentru Maxhütte și 3 pentru EKO (vezi Hirschhausen, 1995a, capitolul 7).*

---

poate să conducă la preluarea unei părți din renta competitorilor străini și să o transfere întreprinderilor din interior.<sup>16</sup>

Rezultatul este acela că bunăstarea de pe piața internă crește.

În general, acest argument depinde de o mare varietate de premise. Cel mai important din perspectiva analizelor noastre este existența unei piețe cu o structură cu mare concentrare. Este necesară existența unei concurențe de tip oligopol pentru a exista o rentă, care ulterior să poată fi transferată de la o firmă la alta.

De exemplu, ajutoarele de stat pentru producătorii est-germani pot fi eficiente din punctul de vedere al germanilor dacă conduc la crearea și alocarea de rente producătorilor germani, care, în alte condiții, nu ar fi putut obține aceste beneficii. Cu alte cuvinte, depinde din ce perspective sunt realizate analizele, rezultatele fiind determinate de acestea<sup>17</sup>.

Multe din aceste învățăminte pot fi valabile și în cazul țărilor Europei Centrale și de Est, noi membre ale Uniunii Europene sau candidate la aderare, care, la rândul lor, înregistrează dezavantaje economice fără precedent, cauzate de sistemul economic anterior și de tranziție.

Privatizările realizate în aceste țări s-au derulat în condiții de supraofertă de active; această supraofertă a funcționat atât în fiecare țară în parte, cât și pe ansamblul zonei și a generat prețuri derizorii la privatizare, dublate de ajutoare de stat substanțiale pentru a elimina datoriile rezultate din blocajul financiar generat de liberalizarea prețurilor și lipsa de masă monetară.

Multe întreprinderi est-europene au fost cumpărate pe sume insignifiante și au fost scoase de pe piață; ajutorul de stat nu a contribuit la distorsionarea concurenței, ci la eliminarea unor concurenți potențiali. O seamă de privatizări au eșuat, iar altele au dus la transfer de rente enorme către investitori din exterior. Ulterior, la cele reușite, prețul a crescut fabulos și profiturile investitorilor, de asemenea. Se pot cita în acest sens privatizările din domeniul energiei electrice, petrolului, gazelor, al unor servicii publice etc. din diferite țări și îndeosebi din România. Cumpărarea unui agent decapitalizat a adus și va aduce în

---

<sup>16</sup> Aceasta este cunoscută ca politică comercială strategică; vezi, de asemenea, Neven și Seabright (1995).

<sup>17</sup> În cazul Airbus-Boeing, ajutorul de stat a fost eficient din punct de vedere european, dar se pare că nu este eficient din punctul de vedere al SUA.

viitor beneficii enorme fie și numai prin explozia prețului terenurilor și al clădirilor. O istorie și o evaluare a acestor „strategii” este necesar să fie scrise, iar erorile și pierderile, de o parte, și câștigurile, de alta, vor părea mult mai evidente.

Cert este că întreprinderile socialiste au fost construite fără implicarea masei monetare, iar vânzarea acestora nu se poate efectua pe bucățele de hârtie numite cupoane valorice.

Privatizarea ar fi fost necesar să deuteze prin monetizarea activelor; cel puțin pentru „valoarea rămasă” era necesară emisiune de masă monetară, care, distribuită contribuabililor, ar fi permis selectarea de către aceștia a întreprinderilor viabile, investirea banilor și capitalizarea societăților comerciale, și nu blocarea financiară a acestora. Este naiv să crezi că poți primi ceva fără masă monetară și fără credite interne.

Accesul cetățenilor la privatizare a reprezentat un model de discriminare și de a oferi capitalului străin, pe mai nimic, tot ceea ce prezenta interes în condiții de supraofertă de active, considerate „grămezi de fier vechi”. Aceste privatizări au fost veritabile ajutoare de stat, dar pentru concurența externă, și nu pentru cea națională.

#### *4.4. Cadrul legislativ–instituțional în domeniul ajutoarelor de stat în România*

##### **4.4.1. Evoluții legislative**

###### *Legislația primară*

România a transpus integral legislația primară comunitară în domeniu prin Legea nr. 143/1999 privind ajutorul de stat. Ulterior aceasta a fost modificată prin Legea nr. 603/2003 și OUG nr. 94/2004, aprobată cu modificări prin Legea nr. 507/2004.

În luna septembrie 2005, Legea nr. 143/1999 privind ajutorul de stat a fost republicată, reflectând modificările operate în conținutul acesteia.

Conform acestei legi, constituie ajutor de stat orice măsură de sprijin acordată de stat sau de către unitățile administrativ-teritoriale ori de către alte organisme care administrează surse ale statului sau ale

---

colectivităților locale, indiferent de formă, care distorsionează sau amenință să distorsioneze concurența prin favorizarea anumitor bunuri, a prestării anumitor servicii sau care afectează comerțul dintre România și statele membre UE.

Prin natura ei, orice măsură de ajutor de stat implică deci existența unuia sau mai multor furnizori/inițiatori și a unuia sau mai multor beneficiari.

Din perspectiva compatibilității cu mediul concurențial normal, conform prevederilor legale în vigoare, autoritatea autonomă cu atribuții în domeniul evaluării ajutoarelor de stat, atât în faza de inițiere și notificare a ajutoarelor de stat, cât și ulterior, în faza postacordare, respectiv de control și monitorizare, este Consiliului Concurenței.

Potrivit Legii nr. 143/1999, sunt compatibile cu un mediu concurențial normal și se notifică Consiliului Concurenței:

- a. ajutoarele de stat având caracter social, pentru consumatorii individuali, cu condiția ca acestea să fie acordate fără discriminare în ceea ce privește originea produselor sau serviciilor implicate;
- b. ajutoarele de stat pentru înlăturarea efectelor cauzate de dezastre naturale sau de evenimente excepționale.

Pot fi considerate compatibile și, în consecință, **pot fi autorizate** de către Consiliul Concurenței, conform regulamentelor sau instrucțiunilor specifice, măsuri ce constituie ajutor de stat, cum sunt:

- a) ajutor pentru cercetare și dezvoltare;
- b) ajutor pentru întreprinderi mici și mijlocii;
- c) ajutor pentru protecția mediului înconjurător;
- d) ajutor pentru instruirea angajaților și pentru crearea de noi locuri de muncă;
- e) ajutor pentru salvarea și restructurarea firmelor în dificultate; ajutorul pentru menținerea locurilor de muncă poate fi considerat ajutor de restructurare;
- f) ajutor pentru dezvoltare regională;
- g) ajutor general pentru promovarea exporturilor, prin acțiuni precum: săptămâni naționale, târguri internaționale, magazine de prezentare și altele asemenea, cu condiția ca de acestea să poată beneficia toate întreprinderile interesate;



- 
- h) ajutor pentru promovarea culturii și conservarea patrimoniului cultural;
  - i) ajutor pentru proiecte mari de investiții;
  - j) orice alt sprijin în condițiile regulamentelor și instrucțiunilor privind ajutorul de stat ce vor fi emise, cu respectarea legislației în vigoare, de către Consiliul Concurenței.

Sunt **interzise** măsurile ce pot constitui ajutor de stat, cum ar fi:

a) ajutor pentru export sau orice sprijin care este condiționat, de drept sau de fapt, de performanța la export, în măsura în care o astfel de intervenție poate să afecteze aplicarea corespunzătoare a acordurilor internaționale la care România este parte;

b) ajutor pentru compensarea, directă sau prin scutirea de la plata obligațiilor datorate statului, a pierderilor rezultate din activitatea întreprinderilor;

c) măsurile de ajutor care sunt astfel aplicate încât creează discriminări în favoarea produselor realizate în țară față de bunurile similare produse în state participante la acorduri internaționale la care România este parte și în care sunt prohibite astfel de discriminări.

Modificările aduse Legii ajutorului de stat prin Legea nr. 603/2003 au vizat:

- **conferirea unei puteri reale Consiliului Concurenței** de a controla ajutoarele de stat prevăzute în proiecte de acte normative sau administrative. Aceste ajutoare de stat se notifică și se acordă numai după autorizarea lor de către Consiliul Concurenței;
- **eliminarea prevederilor care dădeau posibilitatea autorizării ajutoarelor de stat pe baza unei analize** insuficient de precise și de relevante în privința efectelor asupra mediului concurențial; în prezent, autorizarea ajutoarelor de stat se face numai în condițiile respectării criteriilor armonizate cu acquis-ul comunitar, prevăzute de regulamentele și instrucțiunile specifice fiecărui obiectiv;
- **introducerea unor reguli clare** privind acțiunea Consiliului Concurenței **în cazul ajutoarelor de stat ilegale și al ajutoarelor de stat interzise** acordate prin acte normative sau administrative și precizarea unui **termen special de**

---

**prescripție de 10 ani**, în care Consiliul Concurenței are dreptul de a solicita, după caz, suspendarea, rambursarea sau recuperarea ajutorului de stat;

- **publicarea**, prin orice mijloace, a unor informații privind **notificările primite**, a ordinelor privind **deschiderea investigațiilor și a deciziilor luate** în domeniul ajutorului de stat, asigurându-se astfel o deplină transparență a activității Consiliului Concurenței. Procedura pentru asigurarea transparenței constă în publicarea de extrase din decizii, pe pagina de internet a instituției, care cuprind în formă succintă date despre ajutoare de stat ce nu au caracter confidențial.

Modificările aduse de Ordonanța de Guvern nr. 94/2004 au constat, în sinteză, în:

- statuarea obligativității notificării la Consiliul Concurenței a ajutoarelor cu caracter social acordate consumatorilor individuali, fără discriminare în ceea ce privește originea produselor sau serviciilor implicate, precum și a ajutoarelor acordate pentru înlăturarea efectelor produse de evenimente excepționale sau dezastre naturale;
- completarea sferei furnizorilor de ajutor de stat, prin includerea, pe lângă stat și unitățile administrativ-teritoriale, și a "altor organisme care administrează surse ale statului sau ale colectivităților locale";
- introducerea unor dispoziții imperative privind recuperarea ajutoarelor de stat ilegale și interzise.

#### *Legislația secundară*

În vederea exercitării atribuțiilor ce îi revin, în **procesul de transpunere a legislației secundare**, Consiliul Concurenței a adoptat un număr însemnat de regulamente și instrucțiuni specifice.

Ținând seama de evoluția acquis-ului comunitar și de noile prevederi ale Legii ajutorului de stat, Consiliul Concurenței și-a intensificat activitatea de preluare, prin regulamente și instrucțiuni, a legislației comunitare în domeniul ajutorului de stat.

Amendarea regulamentelor existente se referă în principal la ajutoarele pentru: protecția mediului, instruirea angajaților, ocuparea forței de muncă, cercetare-dezvoltare, salvarea și restructurarea firmelor

aflate în dificultate, dezvoltare regională, întreprinderi mici și mijlocii și pentru proiecte mari de investiții.

Instrucțiunile au avut ca obiect modificarea și completarea celor privind: autorizarea ajutoarelor de stat în domeniul transportului aerian, ajutorul de stat și capitalul de risc, ajutorul de stat în domeniul asigurării creditelor pe termen scurt pentru export.

#### 4.4.2. Implementarea legislației

Încă din momentul finalizării negocierilor de aderare, România trebuie să aplice integral acquis-ul comunitar în materie de ajutor de stat.

În vederea exercitării atribuțiilor prevăzute de lege și regulamentele specifice, activitatea Consiliului Concurenței se derulează la **diferite momente** și la **diferite niveluri**, pe traseul parcurs de ajutorul de stat între inițiator/furnizor și beneficiar, respectiv:

1. În faza de **inițiere** a unui ajutor de stat: prin participarea reprezentanților Consiliului Concurenței la ședințele pregătitoare ale ședințelor de guvern destinate dezbaterii actelor normative încă din faza de proiect; se asigură astfel identificarea posibilelor măsuri de natura ajutoarelor de stat încă din momentul intenției de acordare.

Consiliul Concurenței își exprimă punctul de vedere privind compatibilitatea acestor măsuri cu mediul concurențial normal, emițând avize conforme sau puncte de vedere, solicitând notificarea prealabilă a ajutoarelor de stat individuale sau a schemelor de ajutor.

2. În faza de **pregătire a notificărilor și a regulamentelor specifice**: în cadrul grupurilor interministeriale de lucru pe probleme de ajutor de stat sunt supuse dezbaterii regulamente și instrucțiuni specifice, cu scopul informării instituțiilor inițitoare, furnizoare de ajutor de stat, privind noutățile în domeniu, ca și pentru creșterea eficienței colaborării cu acestea.

3. În faza de **analiză a notificării** unei măsuri de natura ajutorului de stat: în conformitate cu prevederile legislative, cu regulamentele și instrucțiunile în vigoare, ajutoarele de stat notificate sunt analizate de experții instituției din perspectiva compatibilității cu mediul concurențial normal.

În această fază, Consiliul Concurenței examinează notificarea de îndată ce o primește. În cazul în care constată că măsura notificată nu constituie ajutor de stat, emite o decizie în acest sens; în cazul în care Consiliul Concurenței constată că măsura notificată nu prezintă îndoieli privind compatibilitatea sa cu prevederile legislative în vigoare în domeniul ajutorului de stat, emite o decizie în acest sens; în cazul în care se constată că măsura notificată prezintă îndoieli cu privire la compatibilitatea cu legislația în vigoare în domeniul ajutorului de stat, Consiliul Concurenței va decide deschiderea unei investigații.

După încheierea investigației, Consiliul Concurenței poate decide: să autorizeze ajutorul de stat; să autorizeze ajutorul de stat, impunând prin decizia sa condiții sau obligații menite să asigure că acesta nu denaturează semnificativ mediul concurențial normal și nu afectează aplicarea corespunzătoare a acordurilor internaționale la care România este parte; să interzică acordarea ajutorului de stat, în cazul în care acesta denaturează semnificativ mediul concurențial normal și afectează aplicarea corespunzătoare a acordurilor internaționale la care România este parte.

Începând cu toamna anului 2004, în baza mecanismului de cooperare administrativă dintre Consiliul Concurenței și Comisia Europeană, deciziile în domeniul ajutoarelor de stat sunt transmise Comisiei și numai după primirea avizului din partea acesteia sunt aprobate și sunt făcute publice.

4. În faza **postacordare a ajutorului de stat**, urmează activitățile de monitorizare și control al ajutoarelor existente în derulare, în vederea verificării respectării actului administrativ care le instituie și a îndeplinirii condițiilor din deciziile de autorizare.

Tot în această etapă, reprezentanții Consiliului Concurenței au atribuții privind verificarea respectării de către furnizorii și beneficiarii de ajutor de stat a regulilor privind cumulul de ajutoare și a pragurilor de intensitate maximă admisibilă, prevăzute de legislația în domeniu.

**O serie de ajutoare de stat au fost interzise**, întrucât acestea **nu îndeplineau criteriile** cuprinse în *Regulamentul privind ajutorul de stat pentru salvarea și restructurarea firmelor în dificultate*, referitoare la contribuția beneficiarului și restaurarea viabilității societăților prin implementarea planului de restructurare.

După septembrie 2004, toate proiectele de decizii elaborate de Consiliul Concurenței sunt examinate de Comisia Europeană.

Au fost deschise numeroase investigații ca urmare a notificării unor măsuri de ajutor de stat care au prezentat îndoieli cu privire la compatibilitatea cu Legea privind ajutorul de stat sau a acordării unor ajutoare fără notificare.

**S-a intensificat activitatea de monitorizare și control** în legătură cu ajutoarele de stat existente, aflate în derulare; au fost întreprinse acțiuni de control la agenți economici ce au avut ca obiective: monitorizarea ajutoarelor de stat acordate în zone libere, zone defavorizate, parcuri industriale, șantiere navale; monitorizarea ajutoarelor fiscale; respectarea procedurii de raportare a ajutoarelor de stat; îndeplinirea condițiilor de autorizare prevăzute în deciziile Consiliului Concurenței; depistarea unor ajutoare ilegale; identificarea și supravegherea relațiilor financiare dintre întreprinderi publice și autorități publice.

În paralel s-a derulat și o intensă activitate de **evaluare a gradului de compatibilitate** a ajutoarelor existente cu noua legislație; **a fost adaptată** la exigentele actuale **legislația privind zonele defavorizate și zonele libere** și s-a elaborat un ghid de aplicare a legislației pentru zonele defavorizate, în care sunt prezentate elementele și criteriile de autorizare a ajutoarelor de stat în conformitate cu regulamentele și instrucțiunile adoptate de Consiliul Concurenței; la solicitarea Consiliului, au fost eliminate din Ordonanța de Guvern privind instituirea regimului special pentru activitatea de transport maritim internațional prevederile privind acordarea unor facilități transportatorilor maritimi la achiziția de nave. Această activitate este evaluată permanent de experții Comisiei Europene.

*Obiectivele prioritare ale autorității de concurență din România pentru perioada 2005-2006*

Capitolul 6: "Politica în domeniul concurenței" s-a numărat printre ultimele două capitole închise din punct de vedere tehnic, alături de Capitolul 24: "Justiție și afaceri interne".

Coroborând realizările de până în prezent cu aceste condiții și cu recomandările cuprinse în Raportul Comisiei Europene pe anul 2004 privind progresele înregistrate de România în vederea aderării la

---

Uniunea Europeană, Consiliul Concurenței a definitivat strategia sa pe perioada care a mai rămas până la momentul aderării<sup>18</sup>.

Conform acesteia, punctul de plecare l-a constituit identificarea obiectivelor prioritare menite să contribuie la punerea în practică a opțiunilor strategice evidențiate la nivelul politicilor promovate de Guvernul României, în vederea aderării la Uniunea Europeană. În acest context, s-a avut în vedere faptul că, după data de 1 ianuarie 2007, operatorii economici naționali vor fi supuși unor presiuni concurențiale sensibil mai mari.

Pentru a evita riscul activării clauzei specifice de salvagardare acceptată de România cu ocazia finalizării negocierilor la Capitolul 6 – “Politica în domeniul concurenței”, obiectivele prioritare ale Consiliului Concurenței în perioada 2005-2006 și măsurile pentru realizarea acestora vizează îndeplinirea angajamentelor care au constituit condiționalități la închiderea provizorie a negocierilor.

În acest context, **obiectivele prioritare ale Consiliului Concurenței vizează:** întărirea aplicării legislației; îmbunătățirea monitorizării ajutoarelor de stat existente; creșterea capacității administrative; promovarea culturii concurenței și dezvoltarea relațiilor internaționale.

În scopul realizării obiectivului de **întărire a aplicării legislației în domeniul ajutorului de stat**, programul de măsuri al Consiliului Concurenței prevede asigurarea controlului efectiv al oricărui potențial ajutor de stat, inclusiv al ajutoarelor fiscale, sociale și al eșalonărilor la plata energiei, și o mai largă implicare a experților instituției.

De asemenea, în vederea asimilării practicii europene în domeniul analizei notificărilor, precum și pentru îmbunătățirea structurii deciziilor, se are în vedere, pe lângă studierea jurisprudenței comunitare, continuarea mecanismului de preconsultare agreat de Comisia Europeană și angajarea unui expert care să acorde consultanță specialiștilor Consiliului Concurenței, pe termen limitat. În cazul ajutoarelor de stat notificate, pentru care există dubii cu privire la compatibilitatea cu prevederile legale, se intenționează deschiderea unor investigații, în urma cărora să poată fi luată decizia corectă.

---

<sup>18</sup> *Strategia Consiliului Concurenței pentru perioada 2005-2006, site: consiliulconcurenței.ro.*

Pentru îndeplinirea obiectivului prioritar de **îmbunătățire a monitorizării ajutoarelor de stat existente**, programul de măsuri cuprinde două direcții principale de acțiune: creșterea eficienței activităților de supraveghere și analiză a respectării condițiilor de autorizare a ajutoarelor de stat și aplicarea procedurilor judiciare cu privire la rambursarea și recuperarea ajutoarelor de stat ilegale și interzise.

O atenție deosebită va fi acordată monitorizării ajutoarelor de stat acordate în zonele defavorizate, zonele libere și parcurile industriale, care constituie și o cerință a Comisiei Europene. Monitorizarea ajutoarelor de stat acordate în zonele libere și în zonele defavorizate va urmări respectarea cu strictețe a condițiilor impuse de acordarea perioadelor de tranziție în aceste cazuri.

În vederea asigurării transparenței ajutoarelor de stat acordate în România, se are în vedere îmbunătățirea structurii raportului ajutoarelor de stat, prin introducerea unui capitol separat al ajutoarelor fiscale și compararea structurii ajutoarelor de stat naționale cu structura ajutoarelor de stat acordate în statele membre ale Uniunii Europene.

Obiectivul specific de **întărire a capacității administrative a instituției** are ca țintă aplicarea legislației în domeniul ajutorului de stat potrivit standardelor comunitare, inclusiv în ceea ce privește argumentarea juridică a deciziilor. Măsurile avute în vedere pentru atingerea acestui obiectiv vizează, în primul rând, perfecționarea pregătirii profesionale a inspectorilor de concurență, astfel încât aceștia să fie capabili să lucreze la standarde comunitare și în parteneriat cu instituțiile similare din statele membre ale Uniunii Europene și cu Comisia Europeană.

Rezultatul evaluării impactului acțiunilor de promovare a culturii concurenței a fost un punct de plecare pentru stabilirea intensității acțiunilor viitoare de promovare a culturii concurenței și pentru redirecționarea acțiunilor de promovare.

Măsurile prevăzute pentru atingerea obiectivului specific de promovare a culturii concurenței au ca țintă mediul de afaceri, instituțiile publice, societatea civilă și mass-media și constau în organizarea unor întâlniri în cadrul grupurilor de lucru interministeriale, organizarea unor seminarii pe domenii specifice, conferințe, mese rotunde ș.a. sau în transmiterea unor mesaje publice referitoare la probleme de importanță majoră, aflate pe agenda Consiliului Concurenței.

---

Tot în scopul promovării culturii concurenței, autoritatea va răspunde invitațiilor de a participa la acțiunile organizate de alte instituții sau organizații. O atenție sporită va fi acordată acțiunilor de promovare a culturii concurenței, având ca țintă furnizorii de ajutor de stat.

De asemenea, actualizarea paginii web a instituției și continuarea editării și difuzării unor publicații ale Consiliului Concurenței reprezintă acțiuni specifice, menite să contribuie la asigurarea transparenței și vizibilității și, implicit, la promovarea culturii concurenței.

Scopul acestui set de măsuri de promovare a culturii concurenței este de a preveni acțiunile ce au ca obiect sau ca efect distorsionarea sau restrângerea concurenței, prin asigurarea cunoașterii de către mediul de afaceri și instituțiile publice a regulilor existente, în vederea respectării lor.

Având în vedere abilitarea Consiliului Concurenței de a reprezenta România și de a promova schimbul de informații și de experiență cu organizațiile și instituțiile internaționale de profil, precum și importanța acestor acțiuni, dezvoltarea relațiilor internaționale reprezintă una dintre priorități. În sfera relațiilor bilaterale, măsurile prevăzute pentru atingerea acestui obiectiv vizează atât inițierea încheierii unor acorduri de cooperare bilaterală cu autorități de concurență din alte țări cu economie de piață consacrată, cât și gestionarea eficientă și aplicarea activă a prevederilor acordurilor deja încheiate. În planul relațiilor internaționale, măsurile pentru îndeplinirea acestui obiectiv privesc creșterea rolului Consiliului Concurenței în cadrul Rețelei Internaționale de Concurență (INC) și în cadrul relațiilor cu UNCTAD, precum și participarea activă la lucrările OMC și ca observator la OCDE.

Consiliul Concurenței și-a propus să-și intensifice eforturile în vederea dobândirii calității de membru al Comitetului OCDE pentru concurență.

Valențele practice ale acestei strategii sunt strâns legate de gradul de implicare și disponibilitatea de colaborare pentru atingerea obiectivelor propuse a tuturor actorilor implicați: furnizori/inițiatori și beneficiari de ajutor de stat.



#### *4.5. Impactul economic și social al ajutoarelor de stat. Importanța și actualitatea subiectului pentru România*

##### **4.5.1. Considerații cu caracter general**

Cuvintele-cheie utilizate în acquis-ul comunitar, când se fac referiri la efectele ajutorului acordat de stat sau din surse de stat, sub orice formă, se opresc la distorsionarea sau amenințarea de distorsionare a concurenței pe piață, favorizarea unor agenți economici sau bunuri, afectarea comerțului dintre statele membre etc.

Integrarea în UE presupune, și în acest domeniu, eforturi deosebite pentru implementarea cadrului legislativ instituțional specific și asigurarea condițiilor de aplicare.

Din punct de vedere al impactului socioeconomic al ajutoarelor de stat, se ridică două probleme importante. Pe de o parte, este vorba de compatibilizarea ajutoarelor de stat acordate anterior adoptării de către România a legislației comunitare în domeniu cu noile norme existente și, pe de altă parte, este necesară reanalizarea și reevaluarea tuturor ajutoarelor de stat acordate, atât înainte, cât și după adoptarea legislației comunitare din perspectiva efectelor acestora.

La nivelul Uniunii Europene, la solicitarea Comisiei și a guvernelor statelor membre, institute și instituții prestigioase de cercetare științifică și din administrație au abordat problema **evaluării impactului ajutorului de stat**. Dificultățile unor astfel de demersuri au făcut ca, în marea lor majoritate, acestea să se oprească la realizarea de analize numai pentru o anumită categorie de ajutoare de stat sau chiar numai pentru un caz concret sau un anumit sector de activitate și au constat, în special, în evaluări în faza postacordare.

Abordarea problemelor evaluării efectelor socioeconomice ale ajutorului de stat în România, din perspectiva reglementărilor comunitare și a negocierilor din cadrul OMC, reprezintă un subiect de maximă importanță și interes pentru elaborarea și analiza practică a politicii economice, din perspectiva economiei naționale și comunitare.

Cercetările în acest domeniu contribuie la o mai bună înțelegere atât din partea beneficiarilor unor astfel de ajutoare, cât și a contribuabililor, în ce privește efectele pe care le are utilizarea fondurilor publice pentru acordarea diferitelor tipuri de ajutoare.

---

În plus, astfel de abordări sunt utile atât din considerentele prezentate anterior, cât și din perspectiva desprinderii de concluzii și învățăminte pentru organizarea în viitor a activității.

#### **4.5.2. Evaluarea ex-ante și ex-post a impactului aplicării unor acte normative**

Termenii de „**ex-ante**” și „**ex-post**” sunt utilizați pentru a delimita momentul la care se realizează analiza/evaluarea în raport cu momentul de demarare a aplicării efective a actului normativ care conține măsuri de ajutor de stat.

Din perspectiva strategiilor economice și sociale de dezvoltare ale unei țări, actele normative reprezintă instrumentele de direcționare sau de stimulare a fluxului de resurse materiale, financiare și umane spre domenii sau sectoare considerate, la momentul respectiv, prioritare.

Propunerile de acte normative este necesar să fie fundamentate atât pe o bună cunoaștere a realității din domeniul sau domeniile în care se aplică, cât și pe o analiză, cât mai detaliată posibil, a efectelor pe care implementarea respectivului act normativ o va avea asupra mediului economic și social.

Analizele de tip „**ex-ante**” au, în general, ca punct de pornire evidențierea și studierea costurilor de oportunitate. Aceasta presupune relevarea, în plus față de valoarea totală a efortului financiar, material și uman implicat de respectiva măsură, și a pierderilor înregistrate de alte domenii, sectoare sau populație, respectiv consumatori, prin nealocarea resurselor sau neacordarea facilităților direct în favoarea lor.

De exemplu, în cazul măsurilor de susținere de natura ajutoarelor de stat, **evaluarea costurilor de oportunitate** este necesar să includă, cel puțin teoretic, și comparații privind eficiența utilizării fondurilor bugetare centrale sau locale în respectivele domenii și eficiența cu care acestea ar putea fi utilizate pentru alte acțiuni de interes economic general, cum ar fi investiții în infrastructură, în educație, în cercetare, în unități sanitare etc.

În realizarea unor astfel de analize se cer angrenate toate ministerele și autoritățile ce coordonează domeniile afectate de respectiva măsură. Se realizează așa-numitele studii de impact, analize

cost-beneficiu destinate agregării posibilelor efecte pozitive sau negative ale respectivei măsuri.

În această fază, angrenarea de instituții independente, de grupuri interdisciplinare, integrarea analizelor teoretice cu cele practice prezintă o importanță fundamentală.

Într-un studiu privind „Ajutoarele de stat, restructurarea industrială și privatizarea în noile landuri germane” realizat la solicitarea Comisiei Europene, în anul 1996, de Centrul de Cercetări pentru Științe Sociale din Berlin, se sublinia rolul determinant al unei bune evaluări “ex-ante” realizate de THA (agenția responsabilă cu gestionarea acestor acțiuni) la data demarării procesului de restructurare și privatizare în Germania de Est.

Pornind de la constatarea că privatizarea, fără o restructurare bine fundamentată a industriei, ar fi echivalat cu ștergerea de pe harta economică a landurilor est-germane, THA a solicitat Comisiei Europene abordarea problematicii ajutoarelor de stat de o manieră deosebită în cazul Germaniei de Est.

Cum se putea pune problema ajutoarelor de stat, într-o țară în care, de la o zi la alta, aproape toate întreprinderile aveau nevoie de o formă sau alta de ajutor de stat pentru a supraviețui?

În acest context, prin obținerea aprobării pentru delimitarea restructurării economice în sens clasic de restructurarea postsocialistă și a diferențierii clare a termenului de combinat multifuncțional de cel de întreprindere clasică, Germania de Est a reușit să obțină concesiile fără precedent în istoria Comisiei Europene în domeniul ajutoarelor de stat.

În urma evaluărilor „**ex-post**”, putem aminti aici că rezultatele acestor eforturi au fost remarcabile: între 1990 și 1994, THA a reușit să restructureze 2.500 de combinate socialiste din cele 4.000 existente în anul 1990 și să înființeze 14.000 de noi întreprinderi, fiind create 1,5 milioane de noi locuri de muncă.

Prețul acestor operațiuni a fost foarte ridicat: comparativ cu un profit estimat de 600 mld. mărci germane, THA a acumulat pierderi de aproximativ 250 mld. mărci germane, respectiv echivalentul PIB-ului Germaniei de Est, ștergerea acestor datorii nefiind inclusă în categoria măsurilor de ajutor de stat ce trebuiau notificate Comisiei.

Din perspectiva acestor tipuri de evaluări, Consiliul Concurenței (instituția cu atribuții în domeniul concurenței și ajutorului de stat în

---

România), de exemplu, este angrenat în acordarea pentru respectivele acte normative a avizului conform din perspectiva compatibilității cu mediul concurențial normal, cu obiectiv final protejarea intereselor consumatorilor.

Este foarte greu însă să delimităm sfera de competență a unei instituții în contextul realizării unor astfel de analize. Ca autoritate de concurență, această instituție este chemată să protejeze indirect interesele consumatorilor. Ne punem problema dacă această responsabilitate include și lupta pentru menținerea calității de consumator a unui individ. Pentru a fi inclus în categoria de consumator, trebuie să dispui de un venit, care să îți permită să îți exerciți drepturile de consumator.

Evaluările ex-post se realizează după demararea aplicării practice a respectivului act normativ.

Obiectivele unor astfel de analize sunt:

- verificarea măsurii în care obiectivele fundamentale care au stat la baza promovării respectivului act normativ au fost atinse;
- cuantificarea efectelor pozitive și/sau negative ale respectivului act normativ și compararea acestora cu cele evaluate ex-ante;
- determinarea punctelor forte, a punctelor slabe, a oportunităților și constrângerilor ce pot apărea în viitor, a blocajelor intervenite pe parcursul implementării unei măsuri și formularea de propuneri pentru îmbunătățirea "din mers" a acesteia.

Realizarea unor astfel de analize presupune ca de la data implementării practice a unei măsuri să fi trecut suficient de mult timp pentru a se putea evalua corect cel puțin o parte din efectele directe, dar și din cele propagate în diferite domenii și sectoare.

Evaluarea ex-post este necesar, ca și în cazul celei ex-ante, să fie realizată atât de instituțiile direct implicate în derularea respectivei măsuri, cât și de instituții independente, detașate de activitățile de inițiere, derulare sau monitorizare a implementării măsurii.

Delimitarea foarte clară a fenomenelor ce vor constitui subiectul analizei, stabilirea metodelor celor mai adecvate de cuantificare a fenomenului, construirea unui sistem de indicatori adaptat scopului final sunt, la rândul lor, etape importante ale derulării analizei.

Totodată, pentru realizarea acestui demers, accesul la informații corecte și complete constituie un aspect fundamental. Aducerea datelor într-o formă care să permită realizarea de comparații în timp sau cu evoluțiile din alte sectoare, domenii sau chiar din alte țări constituie, de asemenea, o încercare pentru analiști.

Ponderea mare a **ajutoarelor de stat pentru salvarea și restructurarea firmelor în dificultate** în totalul ajutoarelor notificate Consiliului Concurenței, importanța acestor tipuri de ajutoare pentru perioada de profunde transformări pe care a parcurs-o și o parcurge economia românească ne-au determinat să ne îndreptăm atenția asupra acestora.

#### 4.5.3. Evaluări realizate la nivelul Uniunii Europene

În demersul nostru, am studiat o lucrare relativ recentă (iunie 2004), elaborată de London Economics, la solicitarea Comisiei Europene: **"Evaluarea ex-post a impactului ajutoarelor de stat pentru salvare și restructurare asupra competitivității internaționale a sectoarelor afectate de aceste ajutoare"**, finalizată printr-un raport transmis Directoratului General Întreprinderi și ulterior făcut public.

Conform **termenilor de referință**, studiul și-a propus:

1. examinarea ratei de supraviețuire a firmelor care au primit ajutoare de salvare și restructurare;
2. o trecere în revistă a efectelor economice și sociale ale ajutoarelor de salvare și restructurare la nivel de companie;
3. o inventariere a efectelor economice și sociale ale ajutoarelor de salvare și restructurare asupra sectoarelor din care fac parte respectivele firme.

În acest scop:

- au fost analizate deciziile CE privind ajutoarele de stat din perioada 1995-2003;
- în această perioadă au fost identificate 86 de cazuri relevante pentru analiza derulată, din care 34 de ajutoare pentru salvare și 52 pentru restructurare;

- 
- în cazul ajutoarelor pentru salvare, perioada de acordare și efectele se consideră încheiate când ajutorul a fost rambursat, iar în cazul ajutoarelor pentru restructurare, atunci când planul de restructurare a fost finalizat;
  - din totalul de 86 de cazuri, 77 pot fi considerate încheiate, implicând 71 de companii individuale care au primit ajutoare de stat, 6 dintre companii primind aprobare pentru ajutor în două cazuri;
  - analiza distribuției geografice a ajutoarelor de stat pentru salvare și restructurare a relevat faptul că Germania și Italia au fost statele membre în care s-au înregistrat cele mai multe cazuri;
  - acestea au fost urmate de un al doilea grup de țări cu un număr semnificativ de cazuri, care include: Austria, Franța, Spania;
  - la polul opus se situează Belgia, Grecia, Olanda, Portugalia și Regatul Unit, cu un număr redus de cazuri înregistrate, și Danemarca, Finlanda, Irlanda, Luxemburg și Suedia fără niciun caz.

În cadrul UE-15, cea mai mare parte din ajutoarele de stat pentru salvare și restructurare sunt acordate companiilor situate în afara zonei asistate. Cu toate acestea, se mai semnalează și cazuri opuse în Austria, Spania și Portugalia.

Multe dintre cele mai relevante decizii de autorizare a ajutoarelor de stat au fost înregistrate în perioada 1994-1998 și 2001-2002.

Ajutoarele pentru salvare au fost mai numeroase în anii 1997, 2001 și 2002.

Construcțiile și industria prelucrătoare au primit cele mai multe ajutoare de stat de salvare și restructurare. Sectorul serviciilor financiare și cel al echipamentelor și mașinilor au deținut ponderea cea mai mare din punct de vedere al numărului de companii beneficiare, urmate de industria electronică și telecomunicații.

În timp ce în sectorul mașini și echipamente numărul de ajutoare de stat pentru restructurare este aproximativ egal cu cel pentru salvare, în industria electronică și sectorul telecomunicații predomină cazurile de ajutoare de stat pentru salvare, iar în sectorul de servicii financiare cele pentru restructurare.

Mai mult de jumătate din cele 77 de cazuri închise se înregistrează în companiile mari, cu mai mult de 1.000 de salariați.

Companiile care au beneficiat de ajutoare de salvare au avut în principal probleme legate de lichiditate, destinația principală a ajutoarelor fiind restabilirea solvabilității.

Cele care au primit ajutoare de restructurare au invocat cel mai des ca motiv de solicitare împovărarea financiară ca sursă principală a dificultăților cu care se confruntă și în cea mai mare parte au utilizat ajutoarele primite pentru a sprijini eforturile de restructurare.

De remarcat alte două obiective importante pentru ajutoarele de stat pentru restructurare: recapitalizarea și pregătirea pentru privatizare.

Dintre obiectivele comune, patru au fost cel mai des întâlnite în planurile de restructurare:

- reducerea capacității;
- reducerea personalului;
- reorientarea spre altă activitate de bază;
- reduceri de costuri.

**Rata de supraviețuire a companiilor beneficiare de ajutoare de stat pentru salvare și restructurare:** din totalul de 71 de companii, mai mult de 1/3 au în prezent același statut legal cu cel avut la data primirii ajutorului, în timp ce 1/3 și-au încetat activitatea; restul și-au schimbat numele sau au fost cumpărate de alte companii.

**Criteriul utilizat:** se consideră că o companie a supraviețuit chiar dacă a fost cumpărată de un alt proprietar, dacă liniile originale de producție sunt în continuare o prezență fizică ce poate fi identificată. Conform acestui criteriu, din cele 71 de companii, 47 au supraviețuit și 22 au dispărut (pentru 2 companii situația este neclară).

Deși, pornind de la un număr atât de restrâns de ajutoare de stat, este greu să se desprindă o concluzie privind cauzele diferențelor dintre ratele de supraviețuire în statele membre, se pot evidenția totuși unele diferențe.

În Franța, toate companiile care au beneficiat de ajutor de stat au supraviețuit, în Germania 2/3, iar în Spania și Italia puțin peste jumătate.

La nivelul fiecărei țări (cu excepția Germaniei), rata de supraviețuire este mai mică în cazul beneficiarelor de ajutoare de stat

---

pentru salvare comparativ cu companiile beneficiare de ajutoare pentru restructurare.

Din 29 de firme care au primit ajutoare de salvare, 14 au dispărut. Rata de supraviețuire a fost mai mică în cazul companiilor care au primit astfel de ajutoare în anul 1997 comparativ cu cele care au primit ajutoare în anii 2001 și 2002.

La polul opus, numai 8 din cele 42 de firme care au primit ajutoare pentru restructurare în perioada 1992-2003 au dispărut.

#### *Analiza factorilor determinanți pentru supraviețuire*

În demersul autorilor, au fost derulate următoarele etape:

- probabilitatea de a supraviețui a fost analizată în funcție de: numărul de companii, caracteristicile sectorului și caracteristicile ajutorului;
- estimările econometrice indică faptul că firmele care au beneficiat de ajutoare de salvare sunt mai predispuse să iasă din industrie decât cele care au beneficiat de ajutoare de restructurare;
- principala concluzie a fost aceea că, dacă firma era în dificultate datorită declinului pieței sau managementului slab, are șanse mai mari de supraviețuire.

Creșterea cererii pentru outputurile sectorului a condus în cele mai multe cazuri la creșterea probabilității de supraviețuire.

A fost analizată, de asemenea, măsura în care detaliile din planul de restructurare pot influența probabilitatea de supraviețuire prin ajutoarele primite de firme. Rezultatele sugerează că niciunul dintre elementele din planul de restructurare nu a avut un impact semnificativ asupra supraviețuirii firmei.

#### *Efectele economice și sociale ale ajutoarelor de stat*

Analizele privind efectele economice și sociale au fost realizate dintr-o dublă perspectivă:

- a fost examinat modul în care evoluează firma beneficiară de ajutor, atât în termeni absoluți, cât și în comparație cu firmele concurente;



- în al doilea rând, pentru 4 cazuri, pe baza studiilor de caz, au fost analizate în detaliu performanțele companiilor după momentul acordării, ex-post;

#### *Evaluarea performanțelor*

În general se constată o evoluție pozitivă atât în termeni absoluți, cât și comparativ cu ceilalți concurenți:

- jumătate dintre firmele care au beneficiat de ajutor de stat începând cu anul 2002 au înregistrat o creștere a numărului de salariați după primirea ajutorului de stat, comparativ cu concurența; totuși magnitudinea creșterii ocupării este în general mai mică decât magnitudinea de reducere, care în unele cazuri era cu 20% mai mare decât media pe industrie;
- marea majoritate a firmelor beneficiare de ajutor de stat au înregistrat o creștere a cifrei de afaceri după momentul acordării susținerii, dar mai puțin de jumătate dintre acestea au evoluat mai bine decât ceilalți concurenți;
- trei din patru companii beneficiare de ajutor și-au îmbunătățit profitabilitatea (analizată ca valoare medie a profitului pe un salariat), comparativ cu evoluțiile medii la nivelul industriei, dar majoritatea au rămas încă sub rata medie a industriei;
- firmele care au beneficiat de ajutor de salvare nu au reușit să aibă performanțe la fel de bune în raport cu concurenții în domeniul ocupării, cifrei de afaceri, profitabilității, dar și-au îmbunătățit productivitatea muncii în raport cu media industriei.

#### *Concluzii ale studiilor de caz*

Pentru analize mai detaliate pe baza studiilor de caz, au fost selectate 4 dintre firmele cuprinse în eșantionul inițial. Din motive de confidențialitate nu sunt prezentate informațiile de identificare a firmelor.

Analizele realizate au relevat că, în majoritatea cazurilor, cifra de afaceri a crescut rapid ca urmare a implementării planului de restructurare; totuși, în unele cazuri, companiile concurente au realizat creșteri mai rapide ale cifrei de afaceri:

- din cele 4 cazuri analizate, în 2 cazuri ocuparea a crescut substanțial, în celelalte reducându-se;
- valoarea activelor fixe a crescut în 3 din cele 4 cazuri analizate;

- 
- mai important, numai în 2 cazuri s-a înregistrat o creștere semnificativă a productivității muncii și a capitalului la nivelul de vârf al evoluțiilor din industrie, pentru celelalte 2 cazuri, performanțele rămânând mult reduse în raport cu concurenții, firmele fiind structural vulnerabile în viitorul apropiat;
  - performanțele în domeniul profitului marginal confirmă faptul că modificările fundamentale privind sănătatea companiei diferă substanțial în cele 4 cazuri; din anul 2001, două dintre companii au un profit marginal la nivelul mediei specifice industriei, o companie s-a situat la un nivel superior în raport cu performanțele de ansamblu ale industriei din care fac parte și ultima continua să înregistreze un profit marginal negativ;
  - reiese în mod evident faptul că ajutoarele de restructurare au sprijinit în toate cele 4 cazuri companiile beneficiare să își implementeze planul de restructurare și le-au ajutat să opereze în continuare;
  - totuși, la momentul analizei, nu reieșea foarte clar dacă firmele beneficiare de ajutor au acționat pentru o creștere pe termen lung a viabilității.

*Impactul ajutoarelor de stat la nivel de sector*

În această secțiune, autorii își propun să analizeze cum au evoluat concurenții europeni ai firmelor beneficiare de ajutor, în termeni de cotă de piață, active fixe brute, ocupare și profitabilitate, și să evalueze în ce măsură există dovezi sistematice care să sugereze că firmele beneficiare de ajutor au obținut avantaje de pe urma rivalilor din interiorul Europei.

Au fost analizate cinci sectoare: articole sportive, bunuri de consum electronice, produse chimice, mașini rotative și arme de foc. Pentru fiecare sector, au fost urmărite evoluțiile în timp ale producției, importurilor, exporturilor și consumului aparent, la nivelul UE-15.

Firmele selecționate pentru a fi analizate sunt următoarele:

- articole sportive – Head N.V (Austria);
- bunuri de consum electronice – Thomson SA (Franța);
- produse chimice – Ercros SA (Spania);
- mașini rotative – Gildemeister AG (Germania);

- arme de foc – Herstal Group (Belgia).

În analizele realizate, a fost evaluată distribuția pe regiuni a vânzărilor fiecăreia dintre firmele beneficiare de ajutor de stat și, pornind de aici, a fost investigată evoluția cotei de piață în timp, în cadrul UE. Aceste analize au fost completate, acolo unde a fost considerat relevant, cu analiza relației dintre vânzările fiecărei firme în afara UE și exporturile totale ale firmelor din UE din respectivul sector.

În plus, pentru a investiga și alte aspecte relevante ale performanțelor firmelor beneficiare de ajutor de stat, au fost utilizate ca bază de comparație firmele listate Bloomberg din același domeniu de activitate. Au fost monitorizate modificările privind cotele de piață ale firmelor beneficiare de ajutor de stat din perspectiva activelor fixe brute și a ocupării; au fost comparate performanțele în timp, exprimate prin profitabilitate, ale firmelor beneficiare cu valorile agregate la nivelul industriei. De asemenea, au fost prezentate detaliat modificările nivelului ocupării și rata venituri/vânzări la nivelul firmelor beneficiare comparativ cu rezultatele individuale ale altor companii bază de comparație din același sector.

Cele 5 cazuri prezentate în acest capitol au relevat imagini foarte diferite din perspectiva impactului ajutorului de stat asupra sectorului în care operează firma beneficiară:

- trei companii (Thomson, Gildemeister și Herstal) au cunoscut creșteri robuste ale cotei de piață în interiorul UE-15; s-a realizat nu numai o revenire la nivelul dinaintea perioadei de criză, ci, în anul 2002, cota de piață era superioară celei înregistrate la mijlocul anilor '90. Aceasta sugerează faptul că revenirea acestor 3 companii a avut loc pe cheltuiala concurenților europeni, datorită în special faptului că importurile pe ansamblul UE au crescut de-a lungul întregii perioade analizate. Datorită dimensiunii mari a producției realizate în afara UE, în cazul Thomson și Herstal, autorii nu au putut să desprindă concluzii relevante cu privire la contribuția relativă a firmelor beneficiare de ajutor de stat la performanțele la export ale sectorului; în schimb, în cazul Gildemeister, firma a avut o contribuție importantă din acest punct de vedere;
- în cazul Head, în perioada care a urmat primirii ajutorului de stat, refacerea companiei a fost substanțială, în principal

---

datorită creșterilor importante ale vânzărilor extra-UE și declinului acestora pe piața UE;

- în cazul Ercros, compania este prea mică pentru a observa un impact notabil asupra competitivității sectorului. În perioada imediat următoare primirii ajutorului de stat, cu excepția Ercros, care a rămas relativ stabilă după o reducere inițială foarte severă, toate celelalte firme beneficiare de ajutor de stat listate Bloomberg (Head, Thomson și Gildemeister) au reușit să își crească stocul de active fixe brute atât în termeni relativi, cât și absoluți.

Evoluția activelor fixe brute ale firmelor a fost similară cu cea a numărului de salariați. Cu toate că a pornit de la o valoare inițială mare, Head este singura din cele 4 firme beneficiare de ajutor de stat listate Bloomberg care a înregistrat o reducere a raportului venituri/vânzări comparativ cu celelalte firme din sector. Celelalte 3 au reușit să reducă decalajul dintre ele și restul sectorului.

Evident că eșantionul de firme este prea mic pentru a desprinde concluzii valabile în cazul tuturor firmelor beneficiare de ajutor de stat. Cu toate acestea, rezultatele sugerează că, în unele cazuri, **revenirea firmelor beneficiare a avut loc pe cheltuiala concurenților din UE**. În mod deliberat a fost utilizată expresia *sugerează*, deoarece este necesară o analiză detaliată a mai multor studii de caz pentru a distinge efectele specifice ale revenirii firmelor beneficiare de ajutor de stat, cum ar fi vârsta sau rangul inferior al producției, insuficienta înglobare a cercetării și dezvoltării în noile produse etc.

Analiza și sinteza studiului au fost completate cu cercetări privind argumentele care au stat la baza **Deciziilor CE** atât în cazul unor firme care nu au supraviețuit, cât și în cazul celor care au supraviețuit, dar nu au obținut performanțele scontate la data acordării ajutorului.

Astfel de analize sunt absolut necesare și în cazul României și ar putea conduce la mai buna fundamentare și evaluare a viitoarelor măsuri de sprijin care au incidență cu ajutorul de stat.

## Capitolul 5. Inovativitatea firmelor românești în contextul adâncirii integrării europene

### 5.1. Premise ale evaluării inovativității

În ultimii ani, România a înregistrat o creștere economică în care sporirea investițiilor străine directe (ISD) și intensificarea comerțului exterior au avut un rol important. Datele statistice (tabelul nr. 5.1) evidențiază corelația puternică dintre aceste variabile în relația cu ritmul de creștere a produsului intern brut (PIB).

**Tabelul nr. 5.1**

#### **Evoluția indicatorilor macroeconomici în România, în perioada 2001-2005**

	2001	2002	2003	2004	2005
ISD (% PIB)	2,9	2,5	3,6	8,4	7,1
Export (%)	12,9	15,3	6,4	21,3	17,5
Import (%)	41,1	41,1	42,2	45,0	43,4
PIB (%)	5,7	5,1	5,2	8,4	4,1

Sursa: Candidate and Pre-accession Countries Economies Quarterly, 2006-I, p. 6.

Cu toate că tendința de macrostabilizare pare a fi consolidată, în ceea ce privește competitivitatea economiei sale, România se găsește încă la mare distanță de țările membre ale UE. Conform estimărilor Global Competitiveness Report<sup>19</sup> (GCR), în anul 2003, țara noastră se găsea pe locul 75. La nivelul anului 2005, România înregistra o poziție superioară (locul 67), dar situată mult în urma țărilor UE (tabelul nr. 5.2).

<sup>19</sup> GCR 2003-2004, p. 11; GCR 2005-2006, p. xvii.

**Tabelul nr. 5.2****Poziția României în raport cu ierarhia unor țări UE din perspectiva indicelui competitivității**

	2002	2003	2004	2005
Suedia	3	3	3	3
Danemarca	4	4	5	4
Germania	14	13	13	15
Estonia	27	22	20	20
Slovenia	26	31	33	32
Cehia	36	39	40	38
Ungaria	29	33	39	39
Slovacia	46	43	43	41
Lituania	39	40	36	43
Letonia	43	37	44	44
Polonia	50	45	60	51
Bulgaria	58	64	59	58
România	67	75	63	67

Sursa: GCR 2003-2004, p. 11, GCR 2005-2006, p. xvii.

Metodologia de stabilire a poziției competitive a unei țări are în vedere utilizarea mai multor criterii, între care și inovativitatea economiei. În prezent, analiza inovativității unei economii se poate realiza cu ajutorul a trei metode: UNCTAD, GCR și European Innovation Scoreboard (EIS). Trebuie menționat însă că atât UNCTAD<sup>20</sup>, cât și GCR utilizează indici ai capacității de inovare pentru a studia inovativitatea, în timp ce EIS folosește indicele inovativității.

**Tabelul nr. 5.3****Indicatori de evaluare a inovativității**

	Componente	Variabile
Indicele UNCTAD	Indicele activității tehnologice	- personal CD la 1 milion locuitori - număr patente USPTO la 1 milion locuitori - număr publicații științifice la 1 milion locuitori
	Indicele capitalului uman	- rata de alfabetizare - ponderea populației cu educație secundară - ponderea populației cu educație terțiară

<sup>20</sup> World Investment Report 2005, UNCTAD.

	<b>Componente</b>	<b>Variabile</b>
Indicele GCR	- infrastructura comună de inovare	- evaluarea se face pe baza unor anchete
	- mediul specific clusterial	
	- calitatea legăturilor	
	- orientarea spre inovare a firmelor	
Indicele EIS	- factorii inovării	- absolvenți S&E la 100 persoane de 20-29 de ani - populație cu educație terțiară la 100 persoane de 25-64 ani - rata penetrării în bandă largă - rata de participare la educație pe tot parcursul vieții (25-64 ani) - ponderea populației de 20-24 ani cu educație secundară finalizată
	- crearea de cunoștințe	- cheltuieli publice de CD (% PIB) - cheltuieli CD din sectorul afacerilor (% PIB) - ponderea CD medium și high-tech - ponderea întreprinderilor care beneficiază de finanțarea publică a inovării - ponderea cheltuielilor de CD din universități finanțate de sectorul afacerilor
	- inovare și antreprenariat	- IMM inovative (% în total IMM) - IMM inovative care colaborează (% în total IMM) - cheltuieli de inovare (% în cifra de afaceri) - capital de risc (% PIB) - cheltuieli TIC (% PIB) - IMM care utilizează schimbarea netehnologică (% în total IMM)
	- aplicații	- rata ocupării în servicii high-tech - ponderea exporturilor high-tech - rata vânzărilor de produse noi pe piață în cifra de afaceri - rata vânzărilor de produse noi pentru firmă în cifra de afaceri - rata ocupării în industria medium și high-tech
	- proprietate intelectuală	- patente EPO la 1 milion locuitori - patente USPTO la 1 milion locuitori - patente în familii triadice la 1 milion locuitori - noi mărci comerciale la 1 milion locuitori - noi proiecte la 1 milion locuitori

Sursa: Sinteză pe baza EIS 2005, p. 6-8, WIR 2005, p. 111-113, GCR 2003-2004, p. 92-98.

Se observă din tabelul nr. 5.3 că metodologiile utilizate diferă semnificativ, atât în ceea ce privește tipul de abordare a problematicii inovativității, cât și în ceea ce privește variabilele luate în considerare. Indiferent însă de metodologia utilizată, datele statistice pentru România reflectă consolidarea unei poziții inferioare a țării noastre în raport cu țările membre ale UE (tabelul nr. 5.4):

Tabelul nr. 5.4

## Indicele inovativității în România și în unele țări UE

	UNCTAD		GCR		EIS	
	Indice	Rang	Indice	Rang	Indice	Rang
Suedia	0,979	1	34,02	7	0,72	1
Danemarca	0,926	4	33,95	8	0,60	5
Germania	0,850	18	34,29	5	0,58	7
Estonia	0,775	25	28,42	26	0,32	18
Slovenia	0,801	23	28,16	29	0,32	19
Cehia	0,690	36	27,27	30	0,26	25
Ungaria	0,725	32	26,00	39	0,31	20
Slovacia	0,626	39	26,12	36	0,21	28
Lituania	0,742	29	27,08	31	0,27	24
Letonia	0,705	34	28,17	28	0,20	30
Polonia	0,732	31	26,87	34	0,23	27
Bulgaria	0,665	38	23,62	53	0,24	26
România	0,554	47	22,97	57	0,16	32

Sursa: Sinteză după WIR 2005, p. 114, GCR 2003-2004, p. 93, EIS 2005, p. 45.

Pe de altă parte, procesul de extindere a Uniunii Europene se desfășoară sub imperativele Agendei Lisabona revizuite, dar și ale cerințelor de dezvoltare sustenabilă a unei economii bazate pe cunoaștere. În acest context, România trebuie să facă față unor exigențe deosebite, legate în primul rând de inovativitate, ca factor-cheie de promovare a valorilor societății moderne: creștere economică în condiții de incluziune socială, protejare și conservare a mediului înconjurător și creștere a calității vieții.

### 5.2. Activitatea de inovare în firmele românești – perspective comparative

Conform metodologiei UE implementate și de către Institutul Național de Statistică<sup>21</sup>, activitatea de inovare la nivelul firmelor poate consta în:

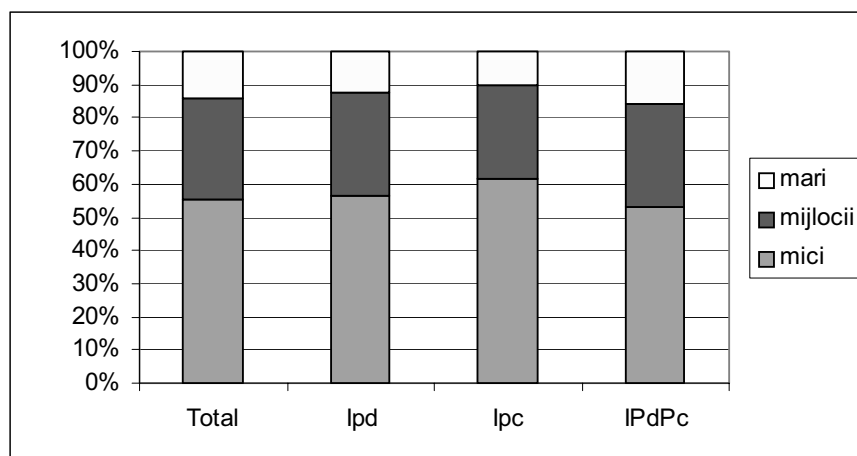
<sup>21</sup> Inovarea în industrie și servicii în perioada 2002-2004, INS, București, 2006.



- introducerea de produse sau/și procese noi sau semnificativ îmbunătățite, avându-se în vedere atât bunurile (tehnologii încorporate), cât și serviciile (tehnologii neîncorporate);
- angajarea firmei în proiecte de inovare nefinalizate sau abandonate;
- angajarea de cheltuieli pentru desfășurarea de activități de cercetare-dezvoltare (CD), instruire, achiziționarea de echipamente, software sau cunoștințe.

Rezultatele studiului citat mai sus arată că, în România, numai 20% dintre firme derulează activități de inovare, peste 67% dintre acestea realizând atât inovare de produs, cât și inovare de proces. Din punctul de vedere al claselor de mărime a întreprinderilor inovative, se observă că întreprinderile mici dețin ponderile cele mai însemnate pentru toate cele trei tipuri de inovare.

Figura 5.1. Distribuția întreprinderilor inovative din România, pe clase de mărime și tipuri<sup>22</sup> de inovare



Sursa: Calculat pe baza datelor INS, 2006, p. 56.

<sup>22</sup> Nota: în figura 1, prin lpd se va înțelege inovare numai de produs, lpc – inovare numai de proces, iar prin IPdPc, inovare de produs și de proces; (n.a.)

Dintre cele 717 întreprinderi mari, peste 85% activează în industria prelucrătoare. Pe ansamblul acestui domeniu, analiza datelor statistice evidențiază o asimetrie pronunțată între structura din țara noastră (SIP) și indicele inovativității sectoriale (IIS) la nivelul UE (tabelul nr. 5.5). Se remarcă ponderile mari ocupate de industria alimentară și industria textilă (aproape 45%), domeniile care prezintă cei mai scăzuți indici ai inovativității la nivelul UE, 0,38 și, respectiv, 0,36.

Tabelul nr. 5.5

**Structura industriei prelucrătoare din România, indicele inovativității sectoriale din UE și indicii specializării sectoriale din țările europene lider**

	SIP (%)	IIS	ISS		
			DE	SE	DK
Alimentară și băuturi, produse din tutun	21,97	0,38	1,01	0,77	1,42
Articole de îmbrăcăminte, pielarie și încălțăminte	22,05	0,34	0,45	0,28	0,41
Prelucrarea lemnului	8,02		0,98	1,94	1,08
Celuloză, hârtie și produse din hârtie	1,45	0,36	0,92	3,28	0,76
Edituri, poligrafie și reproducerea pe suport a înregistrărilor	3,76		1,00	1,09	1,13
Prelucrarea țiteiului, cocsificarea și tratarea combustibililor nucleari	0,24		0,79	0,76	0,17
Substanțe și produse chimice	4,03	0,58	1,1	0,91	1,28
Produse din cauciuc și mase plastice	3,76	0,48	1,13	0,59	1,22
Materiale de construcții și alte produse din minerale nemetalice	3,67	0,41	0,89	0,43	0,67
Metalurgie	1,69	0,45	1,38	1,47	0,58
Construcții metalice și produse din metal	8,02	0,39	1,15	0,95	0,82
Mașini și echipamente	5,77	0,54	1,69	1,2	1,35
Mijloace ale tehnicii de calcul și de birou	0,41	0,61	1,24	0,58	0,42
Mașini și aparate electrice	2,31	0,55	1,92	0,57	0,62
Echipamente, aparate de radio, televiziune și comunicații	0,62		1,35	0,4	1,05
Aparatură și instrumente de precizie, optice și ceasornicărie	1,45	0,63	1,84	1,4	1,05
Mijloace de transport rutier	1,92	0,57	1,96	1,84	0,2
Altele	8,85				
Total	100				

Sursa: Calculat după date din INS, 2006, p. 56, EU Sectoral Competitiveness Indicators, 2005, p. 28 și Hollander și Arundel, 2005, p. 4.

Primele trei țări europene din punctul de vedere al competitivității mondiale, Suedia (SE), Germania (DE) și Danemarca (DK), ocupă poziții de lider în domeniul inovativității în toate sectoarele industriei prelucrătoare (Hollander și Arundel, 2005), valoarea indicilor specializării sectoriale (ISS) relevând o orientare clară a acestora către sectoarele<sup>23</sup>

<sup>23</sup> Conform clasificării OECD, se consideră ca fiind sectoare **high-tech**: farmaceutice, echipamente de birou, calcul și computer, echipamente radio-TV și comunicații,

*high* și *medium-high-tech*. Totodată, din datele tabelului 5.5, se poate observa că, agregat, domeniile *high* și *medium-tech* ocupă mai puțin de 20% (16,52%) pe ansamblul industriei prelucrătoare din țara noastră, ceea ce reflectă o tendință de desincronizare față de modelul european contemporan.

Caseta nr. 5.1

#### Definirea indicelui specializării sectoriale

Indicele specializării sectoriale (ISS) se determină ca raport dintre ponderea valorii adăugate a unei ramuri (*j*) în valoarea adăugată a industriei dintr-o țară (*i*) și ponderea valorii adăugate a aceleiași ramuri (*j*) și valoarea adăugată a industriei din UE:

$$ISS = \frac{\frac{VA_{ij}}{\sum_j VA_{ij}}}{\frac{VA_{EUj}}{\sum_j VA_{EUj}}},$$

Cu cât este mai mare valoarea ISS, cu atât este mai specializată economia respectivă în ramura analizată.

Sursa: EU Sectoral Competitiveness Indicators, 2005, p. 22.

Unul dintre factorii cel mai des citați de către specialiști în explicarea cauzelor unei inovativități reduse în cadrul sectorului întreprinderi este finanțarea. Cu excepția Italiei, Greciei, Marii Britanii și Austriei, în toate celelalte țări membre ale UE-15 cheltuielile de CD sunt finanțate<sup>24</sup> într-o proporție mai mare de 50% din sectorul întreprinderilor; dintre acestea se detașează Suedia și Finlanda, cu o finanțare de peste 70% (tabelul nr. 5.6).

*instrumente medicale și optice de precizie și aerospațiale; medium-high-tech: chimie, mașini și echipamente, mașini și aparate electrice, autovehicule, echipamente de transport căi ferate; medium-low-tech: produse petroliere și combustibili nucleari, cauciuc și mase plastice, alte produse minerale nemetalice, metalurgie, construcții metalice, construcții și reparații de nave; low-tech: alimente, băuturi și tutun, textile, pielărie, încălțăminte, lemn și produse din lemn, celuloză și hârtie, alte produse prelucrate, reciclarea materialelor.*

<sup>24</sup> Key-Figures 2005 on Science, Technology and Innovation, European Commission, p. 26.

**Tabelul nr. 5.6**  
**Structura cheltuielilor de CD pe surse de finanțare,**  
**în unele țări UE**

(%)

	<b>Agenți economici</b>	<b>Fonduri publice</b>
Suedia	71,9	17,7
Finlanda	70,0	25,7
Germania	66,1	31,1
Slovenia	60,0	35,6
Cehia	51,5	41,8
Slovacia	45,1	50,8
Ungaria	30,7	58,0
Polonia	30,3	62,7
Estonia	29,2	53,8
Lituania	27,8	65,1
Letonia	21,7	42,7
Media UE-25	65,6	33,8

Sursa: Calculat după Key-Figures 2005, p. 26.

De remarcat din tabelul nr. 5.6 situația Letoniei, care finanțează din sectorul afacerilor numai 21,7% din volumul total al cheltuielilor de CD, dar care se găsește în topul primelor 30 de țări din lume în planul inovativității. Explicația rezidă în puternica înclinație către cooperare internațională în domeniu, cheltuielile specifice fiind finanțate în proporție de 35,6% din surse externe, cea mai ridicată rată de acces la acest tip de surse din Europa.

Din perspectiva finanțării internaționale a cheltuielilor de CD, Ungaria, Cehia, Polonia și Slovacia au reprezentat în ultimii ani destinații atractive ale marilor corporații transnaționale, datele statistice evidențiind pentru perioada 1995-2003 o creștere cu peste 50% a ponderii filialelor cu activitate de CD (UNCTAD, 2005) în Ungaria și cu peste 80% în Cehia (tabelul nr. 5.7).

**Tabelul nr. 5.7**

**Ponderea filialelor străine cu activități de CD**  
**în unele țări nou membre UE**

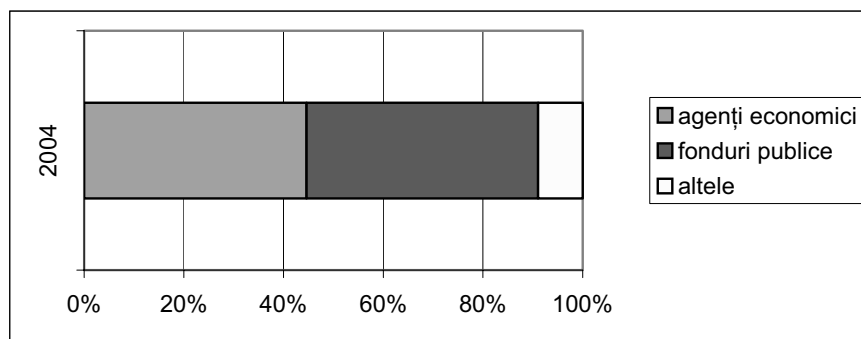
(%)

	<b>1995</b>	<b>2003</b>
Ungaria	40,7	62,5
Cehia	25,8	46,6
Polonia	8,8	19,1
Slovacia	15,1	19,0

Sursa: Calculat după WIR 2005, p. 127.

În România, analiza cheltuielilor de CD pe surse de finanțare evidențiază încă predominanța sectorului guvernamental (45,74%), cu toate că și sectorul întreprinderilor deține o pondere însemnată (figura 5.2).

Figura 5.2. Structura cheltuielilor de CD din România în anul 2004 pe principalele surse de finanțare



Sursa: Calculat pe baza datelor din Anuarul statistic al României 2005, cap. 13.13.

Se observă însă că, spre deosebire de țările UE,<sup>25</sup> contribuția altor surse de finanțare este foarte redusă. De altfel, și înclinația spre cooperare în domeniul inovării a întreprinderilor românești este foarte redusă, 35% dintre întreprinderile din cadrul industriei prelucrătoare identificând cea mai importantă sursă de informare chiar în interiorul firmei sau al grupului de firme.

Un alt aspect deloc de neglijat, în opinia noastră, este și cel al importanței scăzute acordate de întreprinderile inovative românești clienților: doar 32% din întreprinderile mijlocii și mari identifică această sursă de informare ca fiind semnificativă (tabelul nr. 5.8). Or, în condițiile în care tendințele actuale sunt de lansare pe piață a unor produse cât mai bine adecvate cerințelor și particularităților cererii, promovarea unui asemenea tip de atitudine poate avea pe termen lung efecte negative imposibil de neglijat, dar și foarte greu cuantificabile. Nu trebuie pierdut din vedere că „inovarea la cerere” presupune nu numai răspunsul rapid

<sup>25</sup> Conform Anuarului statistic al României 2005, în categoria altele sunt incluse fonduri din străinătate, unități din învățământul superior și instituții fără scop lucrativ (cap. 13.12) (n.a.).

și corect la o cerere formulată anterior, ci și construirea unei mărci; absența produselor inovative românești (sau prezența lor într-o proporție aproape ne semnificativă) poate conduce la crearea și consolidarea unei imagini defavorabile și poate determina excluderea de pe piața internațională.

Tabelul nr. 5.8

**Ponderea întreprinderilor cu activitate  
de inovare implicate în cooperare și pe principalele  
tipuri de surse de informare**

(%)

	<b>Ind. prelucrătoare</b>	<b>Mici</b>	<b>Mijlocii</b>	<b>Mari</b>
Cooperare	16	12	16	27
Surse interne	35	29	40	44
Furnizori	37	33	44	35
Consultanți	5	4	5	9
Conferințe	22	16	30	26
Reviste	19	13	24	25
Asociații	6	5	6	6
Clienți	29	26	32	32

Sursa: Calculat după INS, 2006, p. 78-81.

Se remarcă, de asemenea, tendința foarte scăzută de consultare a experților în domeniul inovării; pe ansamblul industriei prelucrătoare, doar 5% dintre firme au identificat consultanța și expertiza ca sursă importantă de inovare. Nici rolul asociațiilor profesionale nu constituie un factor semnificativ în opinia inovatorilor români, cu toate că economia bazată pe cunoaștere este o economie de rețea, în care parteneriatele și cooperarea joacă un rol decisiv în creșterea performanței economice și obținerea competitivității.

Mai mult decât atât, analiza structurii tipurilor de parteneriate sau contracte de cooperare în domeniul inovării evidențiază practic absența relațiilor internaționale exterioare UE (2% dintre firmele din industria prelucrătoare derulează parteneriate cu SUA și alte țări), pe ansamblul industriei relevându-se însă și poziția periferică pe care o ocupă țările europene în strategiile de inovare la nivel de ramură (tabelul nr. 5.9), în special în rândul întreprinderilor mici și mijlocii:

Tabelul nr. 5.9

**Structura tipurilor de cooperare pe regiuni de proveniență a partenerilor**

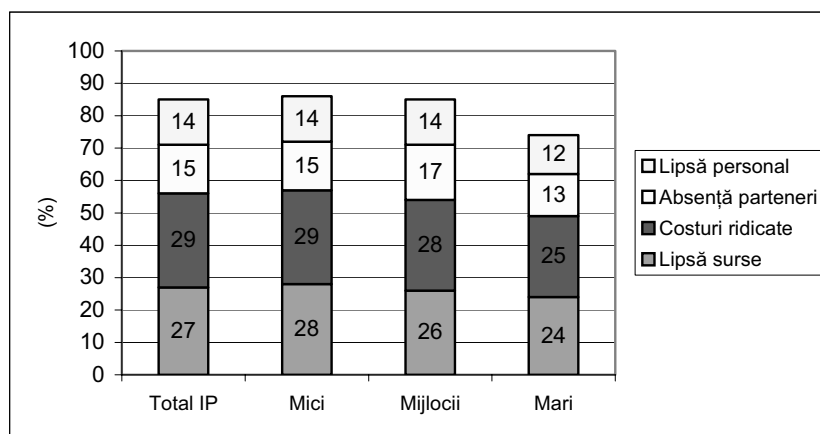
(%)

	Național	Țări europene	Alte țări
Ind. prelucrătoare	12	7	2
Mici	11	4	-
Mijlocii	11	8	2
Mari	20	13	4

Sursa: INS, 2006, p. 81.

Oarecum surprinzător, în enunțarea factorilor de blocare a activității de inovare, pe ansamblul industriei prelucrătoare, doar 15% dintre întreprinderi au relevat dificultăți în găsirea unor parteneri de cooperare (figura 5.3).

*Figura 5.3. Ponderea principalilor factori de blocare a inovării în întreprinderile din industria prelucrătoare românească*



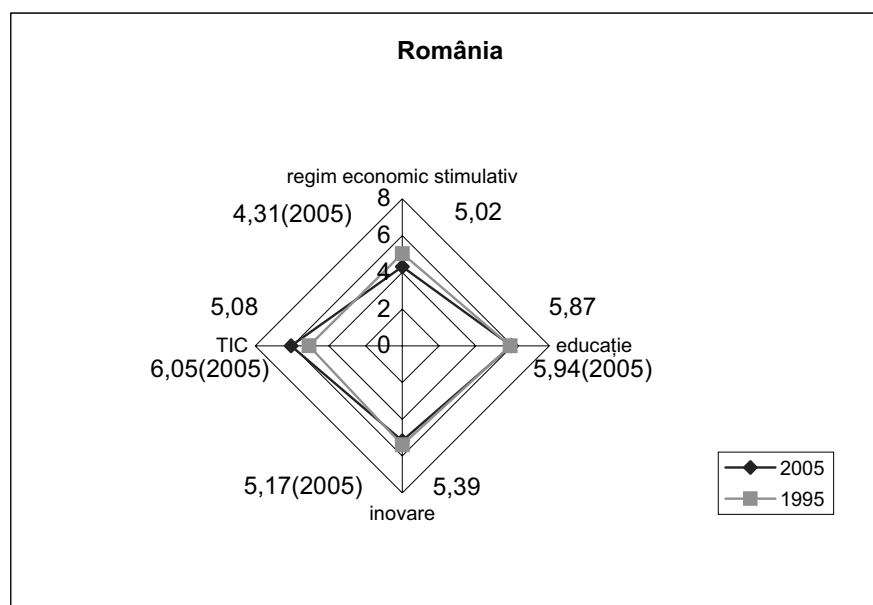
Sursa: Calculat după INS, 2006, p. 86-87.

În opinia noastră, acest apetit scăzut pentru cooperare, dar și tendința de închidere centripetă a firmei inovative semnalizează o lipsă de permeabilitate la inovare, care, evident, poate conduce la ieșirea de

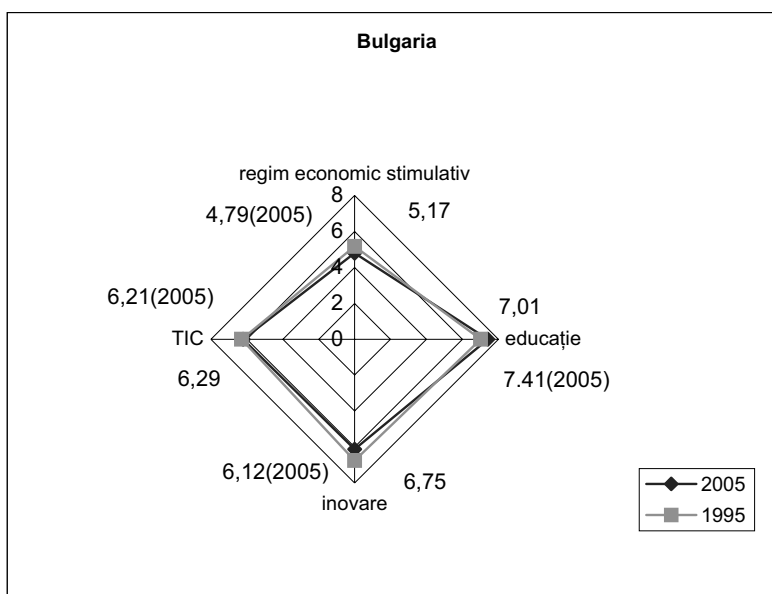
pe piață și la pierderea potențialului dinamic competitiv și care reflectă imaturitatea industriei românești din perspectiva existenței premiselor formării economiei bazate pe cunoaștere. Conform statisticilor Băncii Mondiale, progresele înregistrate de România în domeniul construirii acestor premise pot fi considerate ca lente, în unele cazuri chiar deficitar orientate (ne referim aici în primul rând la calitatea regimului economic stimulat).

Din figura 5.4 se observă că, în comparație cu Bulgaria, la nivelul anului 2005, țara noastră prezintă valori mult mai reduse ale indicatorilor economiei bazate pe cunoaștere, în special în sfera educației și a inovării.

*Figura 5.4. Evoluția indicatorilor economiei bazate pe cunoaștere în România și Bulgaria*







Sursa: Calculat după date [www.worldbank.org/kam](http://www.worldbank.org/kam).

Conform Chen și Dahlman (2005), evaluarea economiei bazate pe cunoaștere se poate realiza din perspectiva a patru piloni:

- regim economic și instituțional stimulativ – se consideră că această condiție este îndeplinită atunci când instituțiile existente și politicile practicate de acestea permit alocarea și mobilizarea eficientă a resurselor, stimulează creativitatea și susțin crearea, diseminarea și utilizarea cunoștințelor existente;
- educație – un sistem educațional adecvat cerințelor economiei bazate pe cunoaștere permite formarea profesională continuă, în spiritul creării și utilizării eficiente a cunoștințelor;
- sistem de inovare eficient – firmele, institutele de cercetare, universitățile sunt stimulate să colaboreze în spiritul creării de cunoștințe adecvate nevoilor societății și al valorificării inovative a acestora;
- infrastructura TIC stimulativă – facilitarea comunicațiilor și transmiterea eficientă a cunoștințelor în scopul diseminării și

procesării mai rapide constituie în prezent o condiție de bază a realizării.

Analiza comparativă a datelor statistice privind gradul de dezvoltare a economiei bazate pe cunoaștere din perspectiva celor patru piloni centrali relevă distanța mare la care se găsește România la orizontul anului 2005 față de pozițiile de vârf, dar și față de unele dintre noile țări membre ale UE (tabelul nr. 5.10).

**Tabelul nr. 5.10**

**Valoarea indicatorilor economiei bazate pe cunoaștere  
în anul 2005**

	Regim economic		Educație		Inovare		TIC	
	1995	2005	1995	2005	1995	2005	1995	2005
Suedia	8,23	8,41	9,01	8,98	9,66	9,72	9,63	9,77
Germania	8,36	8,19	8,67	8,07	8,82	8,80	8,68	8,85
Danemarca	8,54	8,82	9,01	9,20	9,25	9,42	9,53	9,48
Letonia	5,75	7,02	7,23	8,33	3,98	6,20	6,30	7,15
Ungaria	5,84	7,40	7,35	7,60	6,84	7,10	7,07	7,04
Cehia	8,33	7,35	7,20	7,55	6,62	7,34	7,49	8,04
Polonia	4,92	6,82	7,99	8,08	6,49	6,44	6,51	6,80
Slovacia	6,79	7,15	6,81	6,85	6,67	6,84	7,79	7,56
Slovenia	5,20	7,33	7,63	8,56	7,79	8,04	8,24	8,23

Sursa: Adaptare după datele [www.worldbank.org/kam](http://www.worldbank.org/kam).

Principala concluzie din analiza datelor tabelului nr. 5.10 este importanța crucială pe care o joacă factorul politic în crearea unui cadru instituțional-legislativ și administrativ adecvat cerințelor economiei bazate pe cunoaștere. Se remarcă progresele importante realizate de către majoritatea noilor țări membre ale UE: Ungaria, Polonia, Letonia și Slovenia și-au îmbunătățit semnificativ regimul economic, efectele acestor demersuri concretizându-se atât în creșterea performanțelor economice, cât și în recenta (încă) admitere în rândul țărilor dezvoltate (WIR, 2005).

De altfel, pe baza analizei indicatorilor<sup>26</sup> care contribuie la evaluarea gradului de dezvoltare a economiei bazate pe cunoaștere, se evidențiază, în cazul României, valorile negative ale scorurilor acordate

<sup>26</sup> Vezi anexa 5.1 (n.a.).

eficienței guvernării, regimului de reglementare prin acte normative și controlului corupției (tabelul nr. 5.11).

**Tabelul nr. 5.11**

**Valorile normalizate ale indicatorilor componenteii „guvernare”  
pentru România și unele țări UE, în anul 2005**

	<b>România</b>	<b>Bulgaria</b>	<b>Ungaria</b>	<b>Polonia</b>	<b>Suedia</b>
Calitatea reglementării	0,17	0,63	1,11	0,82	1,47
Eficiența guvernării	-0,03	0,23	0,79	0,58	1,93
Stabilitate politică	0,03	0,16	0,79	0,23	1,18
Libertatea presei (1-100)	44,00	34,00	21,00	21,00	10,00
Reglementare legislativă	-0,29	-0,19	0,70	0,32	1,84
Contabilitate	0,36	0,59	1,10	1,04	1,41
Controlul corupției	-0,23	-0,05	0,63	0,19	2,10

Sursa: *Adaptare după www.worldbank.org/kam.*

Slăbiciunile sistemice relevate mai sus și-au făcut simțite consecințele și, după cum se poate constata, și le fac simțite în continuare asupra inovativității economiei naționale. În esență, inovativitatea trebuie înțeleasă și percepută ca o stare complexă, în care ritmul de difuzare și creare a tehnologiilor și cunoștințelor este foarte alert.

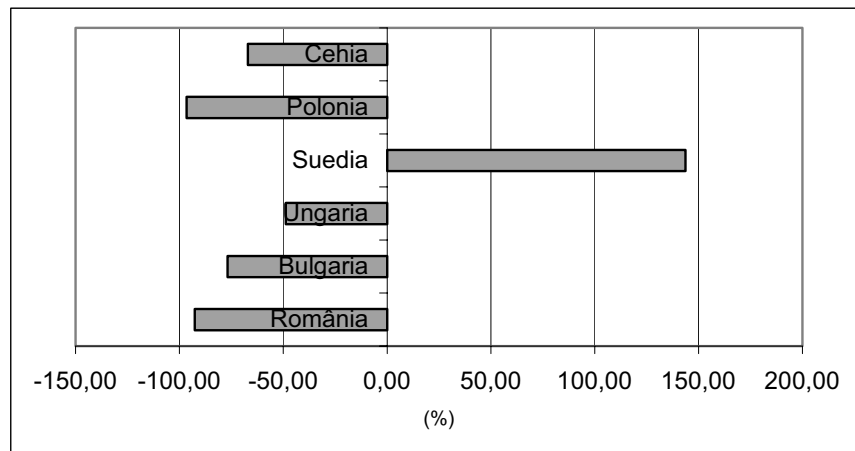
Pe baza datelor disponibile, intensitatea transferurilor de tehnologie din România (figura 5.5), evaluată pe baza distanței procentuale dintre încasările și plățile din redevențe și licențe, are una dintre cele mai scăzute valori din Europa și, mai mult decât atât, în termeni absoluți, valoarea plăților efectuate pentru achiziționarea drepturilor de utilizare în cazul țării noastre reprezintă doar 7,6% din plățile realizate de Suedia, 10,2% față de Ungaria și 12,2% față de Polonia.

Mai mult decât atât, din perspectiva productivității activității de CD, estimată pe baza volumului mediu al încasărilor din redevențe pe cercetător, țara noastră se găsește tot pe ultima poziție în raport cu țările UE, fiind depășită de Bulgaria, care înregistrează o valoare superioară Poloniei.

Nivelul redus al productivității muncii din țara noastră este reflectat și de valoarea redusă a raportului dintre numărul<sup>27</sup> de patente EPO și USPTO pe cercetător acordate României, comparativ cu Ungaria și Cehia, dar și cu Polonia (figura 5.5).

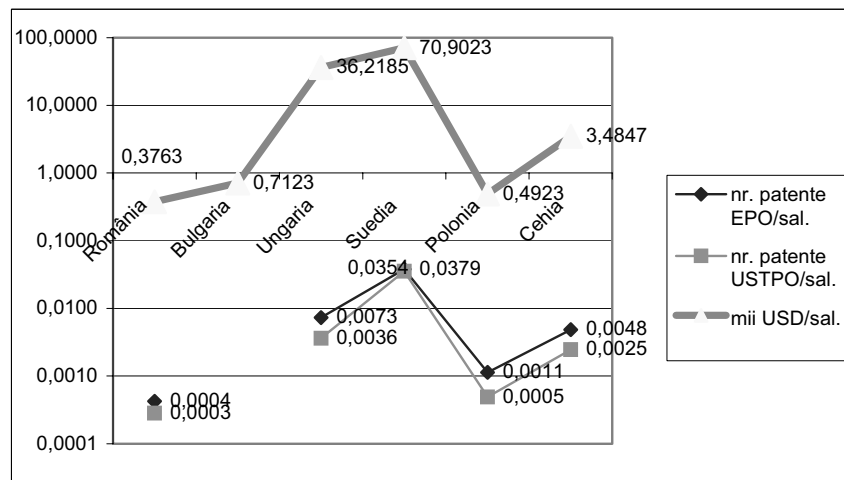
<sup>27</sup> Pentru Bulgaria nu au existat date statistice disponibile privind numărul de patente EPO și USPTO acordate (n.a.).

Figura 5.5. Intensitatea transferurilor tehnologice realizate de România și unele țări UE, în anul 2004



Sursa: Calculat pe baza datelor [www.worldbank.org/kam](http://www.worldbank.org/kam).

Figura 5.6. Indicii productivității activității de cercetare în anul 2004, în România și în unele țări UE



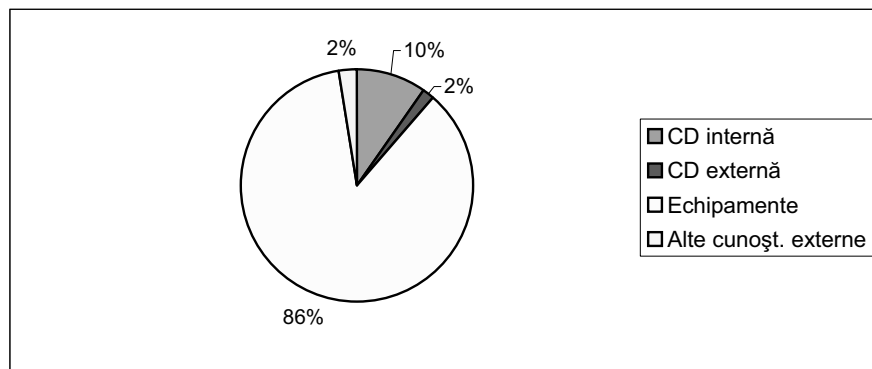
Sursa: Calculat după MSTI-2005-II, OECD.

Poziția de lider european a Suediei este confirmată încă o dată și de nivelurile de productivitate înregistrate de această țară. Dacă privim din perspectiva faptului că, în ceea ce privește numărul de cercetători, în Suedia, acesta este doar de 2,2 ori mai mare decât cel din țara noastră, iar valoarea productivității exprimate în mii USD/salariat este de 188,4 ori mai mare, putem concluziona că în România unul dintre principalii factori care determină nivelul redus al inovativității este absența competenței.

La nivelul industriei, sector-cheie din perspectiva îndeplinirii Agendei Lisabona, industria prelucrătoare consumă circa 60% din cheltuielile totale de CD, repartiția acestora fiind însă orientată către ramuri *low-tech*, a căror productivitate este în general scăzută. De la această tendință face excepție domeniul prelucrării produselor petroliere și combustibililor nucleari, care, conform analizei noastre pe baza datelor INS, 2006, la nivelul anului 2004, depășește de aproape 7 ori valoarea celei mai productive ramuri din grupul *medium-high-tech* (substanțe și produse chimice), din perspectiva raportului dintre cifra de afaceri aferentă activității de inovare și numărul de salariați.

Se impune să precizăm că analiza structurii cheltuielilor cu activitatea de inovare în domeniul prelucrării produselor petroliere și combustibililor nucleari evidențiază orientarea puternică spre creșterea nivelului tehnologic al ramurii prin achiziția de mașini, echipamente și software (figura 5.7).

Figura 5.7. Repartiția cheltuielilor cu activitatea de inovare în prelucrarea țițeiului, cocsificarea și tratarea combustibililor nucleari

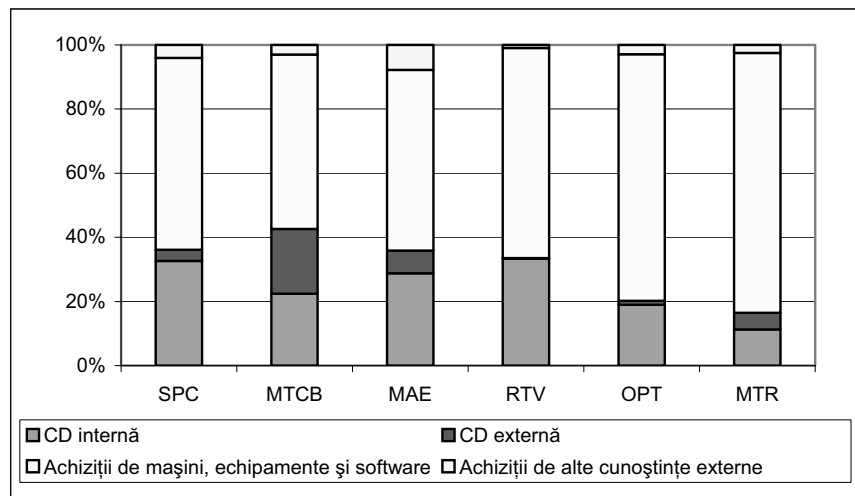


Sursa: Calculat pe baza datelor INS, 2006, p. 72.

În acest context, putem considera ca aspect pozitiv transferul de tehnologie realizat la nivel de ramură, dar ca negativ ponderea redusă a activității de CD propriu-zise. Se remarcă din nou înclinația redusă spre cooperare, doar 2% dintre întreprinderile din domeniu realizând cheltuieli pentru susținerea unor proiecte de cercetare în comun cu alte firme sau organizații.

Și în ceea ce privește întreprinderile inovative din domeniile medium-high-tech se poate observa o repartizare neuniformă a cheltuielilor cu activitatea de inovare, orientată predominant pe achiziționarea de mașini, echipamente și software (figura 5.8).

Figura 5.8. Repartiția cheltuielilor cu activitatea de inovare în domeniile<sup>28</sup> medium și high-tech din industria prelucrătoare românească, în anul 2004



Sursa: Calculat după INS, 2006, p. 71-73.

<sup>28</sup> SPC – substanțe și produse chimice;

MTCB – mijloace ale tehnicii de calcul și birou;

MAE – mașini și echipamente (exclusiv echipamente electrice și optice);

RTV – echipamente, aparate de radio, televiziune și comunicații;

OPT – aparatură și instrumente medicale, de precizie, optice și ceasornicărie;

MTR – mijloace de transport rutier.

Analiza de corelație dintre volumul cifrei de afaceri a întreprinderilor inovative și volumul cheltuielilor cu activitatea de inovare relevă existența unei legături strânse, dar nu funcționale (0,63). Pe de altă parte, dacă avem în vedere și numărul existent de salariați în respectivele domenii de activitate, se poate constata că nu există o corelație puternică între gradul de înzestrare tehnică dobândit pe seama achiziției de mașini, echipamente și software și cifra de afaceri (0,43 este valoarea calculată a coeficientului de corelație).

În domeniul mijloacelor de transport rutier, se evidențiază decalajul imens existent între achiziția de utilaje și achiziția de cunoștințe, volumul cheltuielilor destinate achiziției de cunoștințe externe fiind de peste 30 de ori mai mic decât cel destinat achiziției de utilaje și echipamente.

**Tabelul nr. 5.12**

**Volumul cheltuielilor cu inovarea repartizat pe salariat**

(RON)

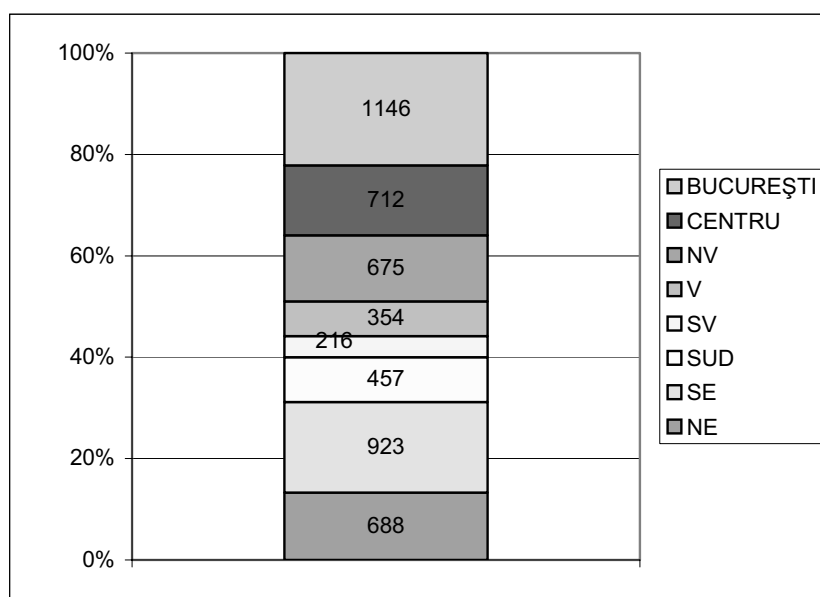
	Total chelt. inov.	CD internă	CD externă	Achiziții de mașini, echipamente și software	Achiziții de alte cunoștințe externe
SPC	3937,51	1284,89	137,93	2355,81	158,88
MTCB	1446,49	324,41	292,64	785,95	43,48
MAE	4708,11	1354,94	333,88	2653,11	366,18
RTV	1681,85	561,20	2,99	1101,65	16,00
OPT	3098,52	587,01	40,05	2381,11	90,34
MTR	12698,48	1438,37	653,03	10290,53	316,55

Sursa: Calculat pe baza datelor INS, 2006.

În opinia noastră, concentrarea excesivă pe transferul de tehnologii încorporate, neasociat cu un transfer de cunoștințe intens - și ne referim aici la importanța scăzută pe care întreprinderile românești o acordă cooperării și achiziționării directe de cunoștințe externe - a concurat la consolidarea inovativității scăzute a firmelor românești.

Nu în ultimul rând, trebuie să menționăm că, și în ceea ce privește repartiția teritorială a întreprinderilor inovative (figura 5.9), ne găsim în fața unui profil dezechilibrat, concentrat puternic pe zona București.

Figura 5.9. Repartiția teritorială a întreprinderilor cu activitate de inovare

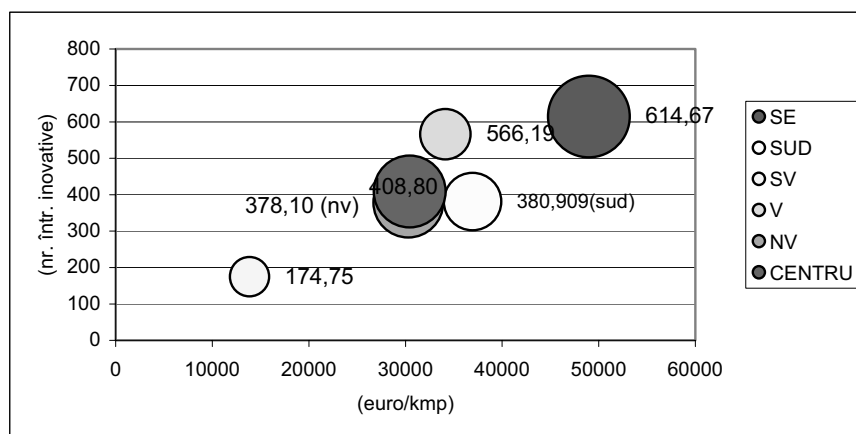


Sursa: Prelucrare proprie pe baza datelor din INS, 2006, p. 94.

Analiza de corelație relevă la nivel teritorial legături puternice între numărul de întreprinderi inovative și nivelul investiției străine pe locuitor, precum și între volumul PIB/capita și numărul întreprinderilor inovative. Repartiția teritorială a activităților inovative desfășurate în întreprinderi în relația lor directă cu densitatea capitalului străin intrat (euro/kmp), dar și cu nivelul ISD/locuitor scoate în evidență disparități regionale severe, de natură să afecteze inovativitatea (figura 5.10) de ansamblu a economiei românești.



Figura 5.10. Distribuția numărului de întreprinderi inovative în corelație cu nivelul ISD/locuitor



Sursa: Prelucrare proprie pe baza datelor INS, 2006.

Menționăm că, din rațiuni de reprezentativitate grafică, am eliminat din figura 5.10 regiunea București-Ilfov și regiunea NE, amplitudinea variației a doi dintre indicatori fiind mult prea mare (tabelul nr. 5.13).

Tabelul nr. 5.13

**Nivelul ISD/locuitor,  
densitatea capitalului străin intrat, PIB/capita și întreprinderile  
inovative din regiunile NE și București-Ilfov**

	ISD/kmp (euro/pers.)	ISD/loc. (euro/pers.)	PIB/loc. (euro/pers.)	Nr. într. inov.
NE	488,47	4,81	1751	688
București-Ilfov	4627127,95	3816,82	4696,7	1146

Sursa: Prelucrare proprie după date INS, 2006.

### 5.3. Remarci concluzive

Poziția competitivă a unei țări depinde în prezent, din ce în ce mai mult, de inovativitatea acesteia. Odată cu îmbunătățirea operațională continuă în educație și infrastructură și cu companiile locale care dobândesc și difuzează din ce în ce mai repede tehnologii din toată lumea, produsele bazate pe standardele „comune” și cu ciclul de viață lung nu mai susțin competitivitatea. Țările dezvoltate prezintă niveluri ridicate ale corelației dintre prosperitate și inovativitate, ritmul schimbării tehnologice fiind legat atât de eforturile proprii de CD și inovare, cât și de intensificarea programelor de cooperare transfrontalieră. Pe de altă parte, la nivel european, se fac eforturi semnificative de creștere a contribuției sectorului privat la finanțarea activităților inovative și în special la sporirea capacității naționale de inovare (vezi anexa 5.2).

Pe baza celor arătate mai sus, se poate concluziona că România se găsește pe o traiectorie divergentă față de cea a UE, poziția competitivă a țării noastre fiind o consecință directă a lipsei de inovativitate a întregii economii și în special a sectorului industrial.

Printre principalele cauze identificate, enumerăm volumul redus al finanțării, repartizarea defectuoasă, atât la nivel sectorial, cât și la nivel teritorial, a resurselor financiare atrase, precum și apetitul redus al firmelor naționale pentru cooperare în domeniul activităților inovative și productivitatea extrem de scăzută a acestora.

Integrarea în UE oferă numeroase oportunități (programele-cadru de cercetare, platformele tehnologice europene, cooperarea interregională, fondurile structurale și de coeziune etc.), dar totodată impune anumite standarde de exigență și calitate a activităților economice în general și a celor inovative în particular, pe care, ținând seama de performanțele actuale, este greu de crezut că le putem satisface.

În acest context, considerăm prioritare următoarele direcții de acțiune:

- restructurarea sistemului național de inovare prin sporirea funcționalității și operaționalității cadrului instituțional și legislativ și prin asigurarea unui mediu favorabil competitivității și excelenței în inovare;
- stimularea creării și dezvoltării poliilor de prosperitate și asigurarea unei mai bune repartizări a resurselor;

- stimularea parteneriatelor de tip public-privat și privat-privat în domeniul inovării;
- stimularea transferurilor de tehnologie și creșterea ritmului de difuzare și adoptare a noilor cunoștințe în scopul creșterii capacității de absorbție și al formării masei critice necesare declanșării efectelor de antrenare la nivel local, regional și național;
- formarea unei infrastructuri TIC proprii valorificării oportunităților societății informaționale (viteză de transmitere-receptare a informațiilor, comunicații în timp real, scurtarea distanțelor etc.).

## ANEXE

### Anexa 5.1

#### Metodologia de evaluare a nivelului de dezvoltare a economiei bazate pe cunoaștere (KAM)

Performanța economică	<ul style="list-style-type: none"> <li>-ritm anual de creștere a PIB (%)</li> <li>-PIB curent (mld. USD)</li> <li>-indicele sărăciei</li> <li>-rata șomajului</li> <li>-ocuparea în servicii</li> <li>-PIB/capita (USD PPP)</li> <li>-indicele dezvoltării umane</li> <li>-riscul de țară</li> <li>-ocuparea în industrie</li> </ul>
Regim economic	<ul style="list-style-type: none"> <li>-formarea brută de capital fix (% PIB)</li> <li>-bariere tarifare și netarifare</li> <li>-securitatea băncilor</li> <li>-rata dobânzii</li> <li>-ponderea creditelor interne către sectorul privat în PIB</li> <li>-numărul de zile necesar demarării unei afaceri</li> <li>-ponderea comerțului în PIB</li> <li>-protecția proprietății intelectuale</li> <li>-ponderea exportului de bunuri și servicii în PIB</li> <li>-intensitatea competiției interne</li> <li>-costul înregistrării unei afaceri (% în VNB/capita)</li> <li>-costul derulării unui contract (% în debite)</li> </ul>
Guvernare	<ul style="list-style-type: none"> <li>-calitatea reglementărilor</li> <li>-eficiența guvernării</li> <li>-stabilitate politică</li> <li>-libertatea presei</li> <li>-reglementare legislativă</li> <li>-contabilitate</li> <li>-controlul corupției</li> </ul>
Sistem de inovare	<ul style="list-style-type: none"> <li>-% outfluxuri ISD în PIB</li> <li>-plăți pentru redevențe și licențe (mil. USD)</li> <li>-încasări din redevențe și licențe (mil. USD)</li> <li>-rata ocupării în știință și inginerie</li> <li>-cercetători în CD</li> <li>-% cheltuieli CD în PIB</li> <li>-colaborări universități-firme în domeniul CD</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>-număr articole științifice la 1 mil. locuitori</li> <li>-număr patente USPTO</li> <li>-exporturi high-tech (% în ind. prelucrătoare)</li> <li>-absorbția tehnologică la nivel de firmă</li> <li>-% influxuri ISD în PIB</li> <li>-rata plăților pt. redevențe și licențe (USD/pers.)</li> <li>-rata încas. din redevențe și licențe (USD/pers.)</li> <li>-rata ocupării în știință</li> <li>-număr cercetători la 1 mil. persoane</li> <li>-% comerțului cu produse manufacturate în PIB</li> <li>-articole știință și tehnică</li> <li>-disponibilitatea capitalului de risc</li> <li>-patente USPTO/1 mil. persoane</li> <li>-cheltuielile sectorului privat în CD</li> <li>-prezența lanțului valoric</li> </ul>
Educație	<ul style="list-style-type: none"> <li>-rata alfabetizării persoanelor adulte (peste 15 ani)</li> <li>-gradul de cuprindere în educația secundară</li> <li>-speranța de viață la naștere</li> <li>-premii și distincții în matematică</li> <li>-calitatea educației în știință și matematică</li> <li>-calitatea managementului în educație</li> <li>-numărul mediu de ani de școală</li> <li>-grad de cuprindere în educația terțiară</li> <li>-accesul la internet în școli</li> <li>-ponderea profesorilor și tehnicienilor în forța de muncă</li> <li>-premii și distincții în știință</li> <li>-perfecționarea personalului</li> <li>-brain-drain</li> </ul>
Gen	<ul style="list-style-type: none"> <li>-indicele dezvoltării genului</li> <li>-% numărului de femei în parlament</li> <li>-gradul de cuprindere a femeilor în învățământul superior</li> <li>-% femeilor în totalul forței de muncă</li> <li>-gradul de cuprindere a femeilor în învățământul secundar</li> </ul>
TIC	<ul style="list-style-type: none"> <li>-număr telefoane la 1000 locuitori</li> <li>-telefoane mobile la 1000 locuitori</li> <li>-% gospodăriilor care dețin televizoare</li> <li>-bandă largă internațională (bit/persoană)</li> <li>-costul internetului (USD/lună)</li> <li>-gradul de utilizare a internetului în sectorul afacerilor</li> <li>-linii telefonice la 1000 persoane</li> <li>-număr PC la 1000 locuitori</li> <li>-număr cotidiene la 1000 locuitori</li> <li>-utilizatori internet la 1000 locuitori</li> <li>-disponibilitatea serviciilor e-government</li> <li>-cheltuieli TIC (% PIB)</li> </ul>

## Indicele compozit al capacității naționale de inovare – elemente constituente și valori

	ICI 2003		IIS		IPI		IMC		IL		IOS		ICI 2002	ICA 2003	PIB/ca-pita 2002
	Rang	Index	Rang	Index	Rang	Index	Rang	Index	Rang	Index	Rang	Index	Rang	Rang	Rang
Estonia	26	28,42	24	7,66	33	4,42	33	5,79	26	5,37	39	5,17	29	28	33
Letonia	28	28,17	40	6,98	37	4,20	32	5,81	27	5,32	26	5,85	44	29	44
Slovenia	29	28,16	23	7,69	28	4,56	41	5,40	38	4,77	27	5,74	25	30	26
Cehia	30	27,27	32	7,28	40	4,09	38	5,44	34	4,96	29	5,50	32	35	28
Lituania	31	27,08	26	7,61	41	4,05	49	5,12	30	5,16	40	5,14	31	40	41
Polonia	34	26,87	33	7,28	47	3,94	35	5,50	33	4,98	36	5,18	35	47	37
Slovacia	36	26,12	29	7,49	44	4,00	43	5,34	53	4,40	48	4,90	40	43	31
Ungaria	39	26,00	34	7,27	31	4,45	64	4,77	43	4,58	45	4,92	28	38	30
Bulgaria	53	23,62	36	7,18	64	3,42	69	4,61	61	4,18	76	4,24	50	74	49
România	57	22,97	41	6,82	86	2,76	59	4,87	51	4,41	80	4,11	48	73	57

Sursa: Prelucrare după Global Competitiveness Report 2003-2004.

Nota:

ICI – indicele capacității de inovare;

IIS – indicele personalului din inginerie și știință;

IPI – indicele politicilor în domeniul inovării;

IMC – indicele mediului clusterial;

IL – indicele calității legăturilor;

IOS – indicele strategic și operațional al firmelor;

ICA – indicele capacității de absorbție.

## **Capitolul 6 . Chestionar pentru autoevaluarea gradului de pregătire a firmelor pentru aderarea la Uniunea Europeană**

Din cele arătate anterior a rezultat faptul că procesul de integrare europeană va însemna o mare provocare pentru activitatea firmelor românești. Din acest motiv, pe lângă eforturile pe care este necesar să le întreprindă autoritățile publice pentru îmbunătățirea substanțială a mediului economic și o mai bună direcționare a ajutoarelor de stat, un rol important îl poate avea și crearea condițiilor pentru o continuă evaluare de către agenții economici a poziției firmei pe piață și, implicit, identificarea perspectivelor de dezvoltare pe termen mediu și lung. În consecință, un instrument util pentru realizarea obiectivelor menționate anterior îl poate reprezenta elaborarea unui chestionar de autoevaluare a gradului de pregătire a firmelor pentru aderarea la Uniunea Europeană.

În continuare, este propus un astfel de chestionar. Metodologia de elaborare a acestuia reprezintă o combinație între analiza funcțiilor firmei și tipul de investigație la care s-a apelat în cadrul Anchetei CAPE III.

### **A. Date de identificare:**

- A1. Nume firmă.
- A2. Număr de salariați.
- A3. Ramura de activitate.
- A4. Anul înființării și/sau al privatizării.

### **B. Poziția pe piață a firmei:**

- B1. Caracteristici ale concurenței pe piețele pe care acționează firma (libera concurență, oligopol, monopol, monopson etc.).
- B2. Cota de piață deținută de firmă: a) sub 5%, b) 5-10%, c) 10-20%, d) 20-40%, e) peste 40%.

---

B3. Factorul determinant al competitivității firmei: a) preț scăzut, b) calitate ridicată, c) monopol tehnologic sau natural, d) activitate intensă de marketing, e) asociere cu alte firme, f) alți factori.

**C. Starea aparatului productiv al firmei:**

C1. Gradul de nouitate al utilajelor și instalațiilor (compatibilitatea cu cerințele unei producții performante).

C2. Nivelul actual al costurilor reprezintă un atuu sau o frână în calea dezvoltării afacerilor?

C3. Raportul (procentual) dintre cheltuielile de asigurare a calității produselor și serviciilor oferite de firmă și costul total de producție.

C4. Raportul (procentual) dintre cheltuielile determinate de protecția mediului și costul total de producție.

**D. Calitatea capitalului uman:**

D1. Structura personalului este compatibilă cu aparatul productiv al firmei?

D2. La ce categorii de personal se manifestă penurie?

D3. Considerați că personalul cu studii superioare este utilizat în mod eficient?

D4. În cadrul firmei există organizate modalități de îmbunătățire a pregătirii profesionale?

**E. Intensitatea proceselor de cercetare-dezvoltare-inovare desfășurate de firmă:**

E1. Tipurile de inovații raportate statistic de firmă în ultimii doi ani.

E2. Raportul (procentual) dintre cheltuielile de cercetare-dezvoltare-inovare și cifra de afaceri.

E3. Proporția procentuală a personalului angajat în activitatea de cercetare-dezvoltare-inovare în total personal.



**F. Participarea salariaților la luarea deciziei în cadrul firmei:**

- F1. Care este gradul de sindicalizare a salariaților?
- F2. În cadrul firmei există unul sau mai multe sindicate?
- F3. Au fost sau nu constituite comitetele de întreprindere?

**G. Starea financiară a firmei:**

- G1. Evoluția ratei rentabilității în ultimii doi ani.
- G2. Raportul procentual dintre capitalul propriu și capitalul împrumutat.

**H. Protecția mediului și cooperarea cu stake-holderii locali:**

- H1. Proporția procentuală a cheltuielilor cu protecția mediului înconjurător în costurile de producție.
- H2. Gradul de implementare a acquis-ului comunitar în domeniul protecției mediului înconjurător.
- H3. Caracterizați relațiile cu a) autoritățile locale, b) asociațiile de consumatori.
- H4. Măsuri întreprinse de firmă pentru reducerea consumurilor energetice și utilizarea unor surse neconvenționale de energie.

**I. Gradul de dezvoltare a sistemului informațional al firmei și adecvarea la cerințele mediului economic:**

- I1. Raportul procentual dintre valoarea contabilă a echipamentelor informatice și cea a celorlalte categorii de immobilizări corporale.
- I2. Autoevaluări asupra eficienței utilizării echipamentelor informatice.
- I3. Informaticienii angajați în firmă sunt utilizați în mod eficient?

**J. Gradul de informare asupra acquis-ului comunitar și implementarea acestuia în cadrul firmei:**

- J1. Nivelul de informare privind legislația Uniunii Europene: a) total informat, b) parțial informat, c) neinformat, d) nu interesează, e) nu știu.

J2. Exploatarea de către firmă a informațiilor referitoare la acquis-ul comunitar: a) da, b) nu, c) nu știu.

J3. Faza pregătirii pentru adoptarea acquis-ului comunitar: a) nu a început, b) se află încă la început, c) finalizare în timp scurt, d) finalizare completă.

J4. Nivelul de conformitate a firmelor cu acquis-ul comunitar raportat la cifra de afaceri.

a) foarte scăzut =1 b) moderat=2 c) înalt=3, d) total=4

Pondere export în cifra de afaceri	Sub 10%	10-30%	31-50%	Peste 50%
Certificarea produselor, standarde tehnice				
Protecția consumatorului răspunderea producătorului				
Regulile concurenței				
Securitatea muncii				
Calitatea și siguranța alimentelor				
Protecția mediului				
Mărci comerciale, patente				

J5. Estimarea costurilor induse de implementarea acquis-ului comunitar: a) da, b) nu.

Dacă răspunsul este DA, se va completa următorul tablou:

Costuri (mil. euro)	Firme cu 0-9 salariați	Firme cu 10-49 salariați	Firme cu 50-249 salariați	Firme cu 250-499 salariați	Firme cu peste 500 salariați
Sub 0,49					
0,5-1,49					
1,5-2,49					
2,5-4,99					
5,0-9,99					
Peste 10,0					

J6. Efectele aderării la UE estimate de firmă: a) da, b) nu.

Tipul efectului	
Concurență mai puternică pe piața internă din partea unor firme europene	
Acces mai ușor pe piața Uniunii Europene de bunuri și servicii	
Îmbunătățirea accesului pe piețele europene de capital	
Practici de afaceri mai transparente pe piața internă (respectarea regulilor concurenței, ajutoare de stat, achiziții publice)	
Penurie de forță de muncă determinată de libera circulație	
Creșterea revendicărilor sindicale ca urmare a sporirii riscului de intrare în șomaj din cauza intensificării concurenței	
Îmbunătățirea accesului la achiziționarea de noi utilaje, echipamente și tehnologie informațională	
Creșterea fluxurilor de investiții străine și a posibilităților de cooperare cu firme de prestigiu	
Îmbunătățirea poziției de negociere cu parteneri din țările europene	
Sporirea pe termen lung a competitivității și viabilității firmei	
Alte efecte (numiți-le)	

J7. Evaluarea perspectivelor de afaceri ale firmei după aderarea la UE: a) foarte optimist, b) optimist, c) nu are impact, d) pesimist, e) foarte pesimist, f) nu știu.

J8. Amploarea dificultăților în implementarea acquis-ului comunitar pe domenii de activitate ale firmei.

Domeniu de activitate	Fără probleme	Dificultăți minore	Dificultăți serioase
Financiar			
Comercial			
Resurse umane			
Cercetare-dezvoltare			
Producție			

J9. Strategia firmei după aderarea la UE: a) fără modificare, b) restructurare cu mijloace proprii, c) se caută alianța cu un investitor

---

strategic sau o firmă de prestigiu, d) alte modalități (precizați care sunt acestea), e) nu știu.

J10. Nivelul de importanță al activității de lobby în favoarea firmei desfășurate de autoritățile publice române, de organizații patronale sau camere de comerț: a) este foarte important, b) este important, c) nu este important, d) nu știu.

J11. Cele mai importante domenii de informare necesare pentru companii: a) informații referitoare la legislația UE și gradul de implementare în momentul de față, b) informații legate de modul de desfășurare a afacerilor în contextul pieței unice, c) informații despre programele comunitare referitoare la țările candidate sau asociate, d) informații referitoare la conferințele și seminariile pe domeniile de interes ale firmei organizate de UE, e) informații referitoare la asistența tehnică acordată din fondurile UE.

J12. Gradul de satisfacție în legătură cu condițiile obținute pentru aderare: a) foarte mulțumit, b) mulțumit, c) nemulțumit, d) foarte nemulțumit, e) nu știu.

## Bibliografie

- Audretsch, D.B. – *Innovation, survival and growth*, „International Journal of Industrial Organization”, Special issue: „The Post Entry Performance of Firms”, Vol. 13, No. 4, 1995
- Axelsson, B.; Larsson, J. – *Pedagogical Innovativeness in Supply Net Development*, Jönköping International Business School, Sweden (nedatat)
- Beugelsdijk, S. – *Entrepreneurial Culture, Regional Innovativeness and Economic Growth*, Tilburg University, Faculty of Economics, Netherlands (nedatat)
- Chen, D.; Dahlman, C. – *The Knowledge Economy, the KAM Methodology and World Bank Operations*, The World Bank, Washington DC, 20433/2005
- Ciutacu, Constantin; Chivu, Luminița – *Evaluări și analize economice ale ajutoarelor de stat. Definiție. Politici. Rezultate*, Editura Expert, București, 2006
- Commissariat du Plan – *Les aides publiques aux entreprises: une gouvernance, une stratégie*, Paris, octobre, 2003
- Corporate Readiness for Enlargement in Central Europe* (A Company Survey on the State of Preparation for the Single Market 2004, Eurochambres and SBRA, Bruxelles, 2004)
- Disney, R.; Haskel, J.; Heden Y. – *Entry, exit and establishment survival in UK manufacturing*, „Journal of Industrial Economics”, Vol. 51, No. 1, March 1995
- Doms, M.; Dunne, T.; Robert, M.J. – *The role of technology use in the survival and growth of manufacturing plants*, „International Journal of Industrial Organization”, Special issue: „The Post Entry Performance of Firms”, 1995
- European Commission – *A Pocketbook of Enterprise Policy Indicators*, 2004 Edition, Luxemburg, 2005
- European Commission – *Annual Innovation Policy Trends and Appraisal Report. Romania 2004-2005*, Enterprise Directorate General –

- 
- „Candidate and Pre-accession Countries Economies Quarterly”  
2005, 2006, Directorate General Economic and Financial  
Affairs, ECFIN-D-1
- European Commission - *Benchmarking Enterprise Policy: Results from  
the 2004 Scoreboard*
- European Commission – *Employment in Europe*, 2004
- European Commission – *EU Sectoral Competitiveness Indicators*,  
European Commission, EIDG, 2005
- European Commission – *Ex-post Evaluation of the Impact of Rescue  
and Restructuring Aid on the International Competitiveness of  
the Sector(s) Affected by Such Aid*, Final Report to Enterprise  
Directorate General, by London Economics, June 2004
- European Commission – *Quantitative Targets in Enterprise Policy. Steps  
towards the Lisbon Objectives*. Commission Staff Working  
Paper, Brussels, November, 2002
- European Commission – *State Aid Scoreboard*, Autumn 2003 update,  
COM (2003) 636 final, 29 October
- European Commission – *State Aid Scoreboard*, Autumn 2004 update,  
Scorebord autumn 2004, Brussels, 16.11.2004, COM (2004)  
750 final
- EUROSTAT – *Science and Technology in Europe*, 2006
- EUROSTAT – *Innovation in Europe. Results for the EU, Iceland and  
Norway*, 2004
- Hirschhausen, Ch. v. – *Du combinat à l'entreprise – Restructurations  
industrielles en Europe de l'Est*, L'Harmattan, Paris, 1996
- Hirschhausen, Ch. v. – *Lessons from Five Years of Industrial Reform in  
Postsocialist Central and Eastern Europe*, în: „DIW  
Vierteljahreshefte zur Wirtschaftsforschung”, Heft 1, Vol. 65,  
Berlin, 1996
- Hollander, H.; Arundel, A. – *European Sector Innovation Scoreboards*,  
MERIT și European Commission, DGE, 2005
- Hui, T.K.; Wan, D. – *The Role of Consumer Innovativeness in the  
Adoption of Internet Shopping in Singapore*, School of  
Business, National University of Singapore, „The Internet  
Business Review”, Issue 1, October 2004

- 
- Human Development Report 2005, International cooperation at a crossroads. Aid, trade and security in an unequal world*, UNDP, New York, 2005
- Jordan, G.; Segelod, E. – *Software Innovativeness – Knowledge Acquisition, External Linkages and Firm Development Processes*, Handelshögskolan vid Göteborgs Universitet, FE rapport 2002-392, 2002
- Laestadius, S.; Pedersen, T.E.; Sandven, T. – *Towards a new understanding of innovativeness and of innovation based indicators*, Contribution to the Conference Low-Tech as Misnomer: „The Role of Non-Research-Intensive Industries in the Knowledge Economy”, Brussels, 2005
- Lars-Hendrik, R.; Hirschhausen Ch. v. – *State Aid, Industrial Restructuring and Privatization in the New German Lander. Competition Policy with Case Studies of the Shipbuilding and Synthetic Fibres Industries*, Final Report prepared for the European Commission, Directorate General Economic and Financial Affairs, Berlin, July 1996
- Larson, A. – *Innovation output and barriers to innovation*, „Statistics in focus”, No. 1/2004, Theme 9, Eurostat
- Lundvall, B.; Madsen, P.; Kristensen, F. – *Increased flexibility, innovativeness and human resource development as a response to increased competition*, DISKO Project, 1997
- Mata, J.; Portugal, P.; Guimarzes, P. – *The Survival of New Plants: Start-up Conditions and Post-Entry Evolution*, „International Journal of Industrial Organization”, Special issue: „The Post Entry Performance of Firms”, Vol. 13, No. 4, 1995
- Matsuo, M. – *The effect of customer orientation and intra-organizational competition on innovativeness: generating creative conflict*, Otaru University of Commerce, Japan, nedatat
- Mohnen, P.; Mairesse, J.; Dagenais, M. – *Innovativeness: a comparison across seven European countries*, draft version, 2002
- OECD – *Enterprise policy performance assessment: Romania*, 2005
- Panorama of European Industry*, CIRFS-Briefing note: „The Synthetic Fibers Discipline”, Brussels, February 1995

- 
- Platon, V. (coord.) – *Construcția și dezvoltarea infrastructurii specifice IMM-urilor*, Ed. Expert, București, 2005
- Raport anual privind activitatea Consiliului Concurenței*, 2004, site: consiliulconcurentei.ro
- Raport privind ajutoarele de stat acordate în România în perioada 2001-2003*, Consiliul Concurenței, 2004
- Rațiu-Suciu, I.; Plumb, I.; Pavelescu F.M. – *Adaptarea potențialului productiv al unei industrii la schimbările impuse de cererea pieței*, Centrul Editorial Poligrafic A.S.E., 1999
- Rosen, P. – *The effect of personal innovativeness in the domain of information technology on the acceptance and use of technology: a working paper*, Oklahoma State University, Tulsa, USA (nedatat)
- Strategia Consiliului Concurenței pentru perioada 2005-2006*, site: consiliulconcurentei.ro





**București, România**

---

Tel.: 021-318.24.38; Fax: 021-318.24.32  
Licența Ministerului Culturii nr. 1442/1992  
Consilier editorial: Valeriu IOAN-FRANC  
Aparat critic și editorial: Aida SARCHIZIAN

---

ISBN 978-973-159-000-4  
ISBN 978-973-618-146-7

Depozit legal trim. IV, 2007