

Aspecte ale impactului ISD din România asupra exporturilor și dezvoltării durabile¹

Autori:*

Gheorghe ZAMAN

Valentina VASILE

Mirela MATEI

Carmen CROITORU

George ENESCU

A*bstract: Cercetarea își propune să analizeze o serie de efecte ale ISD în România, din punctul de vedere al volumului, structurii și dinamicii pe tipuri, sectoare și ramuri, regiuni de dezvoltare și țări de origine, precum și al impactului asupra profitului expatriat și reinvestit, a soldului balanței comerciale, a profitabilității agenților economici cu ISD, a prețurilor de transfer și a competitivității exporturilor. Rezultatele cercetării evidențiază soldul negativ al balanței comerciale a întreprinderilor cu ISD în anii 2007-2010, raportul, în medie de 1:2, dintre profitul reinvestit și cel expatriat și impactul nefavorabil al unor intermediari din sectorul energie (energy traders) asupra competitivității. Se subliniază importanța investițiilor străine din industrie, în special industria*

¹ Această lucrare a fost realizată în cadrul proiectului „Cercetarea științifică economică, suport al bunăstării și dezvoltării umane în context european”, cofinanțat de Uniunea Europeană și Guvernul României din Fondul Social European, prin Programul operațional sectorial Dezvoltarea resurselor umane 2007-2013, contractul de finanțare POSDRU/89/1.5/ S/62988, și reprezintă o variantă completată și actualizată a articolului „Some challenging (macro)economic aspects of FDI in Romania”, *Romanian Journal of Economics*, Anul XXI, Vol. 33, No. 2(42)/2011.

* Gheorghe Zaman, prof.univ.dr., membru corespondent al Academiei Române, CS I, Institutul de Economie Națională, Academia Română, gheorghezaman@ien.ro; Valentina Vasile, prof.univ.dr., CS I, Institutul de Economie Națională, Academia Română, valentinavasile2009@gmail.com; Mirela Matei, conf.dr., Universitatea Petrol și Gaze Ploiești, mirematei@yahoo.com; dr. Carmen Croitoru, c.l.croitoru@gmail.com; George Enescu, conf.dr., Universitatea Petrol și Gaze Ploiești, geogens@yahoo.com.

prelucrătoare, precum și structura nesatisfăcătoare a ISD, care în România vizează în principal ramurile de nivel tehnologic scăzut și mediu.

Keywords: FDI; câștiguri repatriate; soldul balanței comerciale; corporații transnaționale proprietate de stat, prețuri de transfer

JEL Classification: F₂₁; F₂₃; F₄₁; L₃₂; L₆₀.

În prezenta cercetare, vom încerca să evidențiem câteva dintre aspectele legate de **raportul ISD-exporturi**, din punctul de vedere al cerințelor dezvoltării durabile a economiei României și al creșterii performanțelor acesteia în ceea ce privește convergența și competitivitatea.

În prima parte a studiului, se analizează dinamica, structurile pe ramuri și teritoriale și pe țări de origine ale ISD din România, pornind de la premisa că acestea trebuie să reprezinte un factor extern complementar de creștere a competitivității exporturilor și de incluziune eficientă a economiei românești în lanțurile valorice internaționale, în cadrul UE și al economiei mondiale.

O altă premisă a cercetării noastre vizează analiza relației ISD-exporturi, prin prisma realizării principiului **jocurilor strategice cu sumă pozitivă (win-win)**, în ceea ce privește interesele diferiților stakeholderi implicați în activitatea ISD, între care menționăm pe cele ale investitorilor străini, precum și pe cele ale economiei naționale, la nivelurile micro și macro, pe diferite orizonturi de timp, încercând să oferim câteva repere pentru mai bună înțelegere a stabilirii posibilităților câștigători și perdantși (Dăianu D., 2001), în contextul actualei crize economice.

Last but not least, pornim de la ipoteza că exporturile nu reprezintă un **scop „per se”**, ci **un mijloc** pentru creșterea durabilă a bunăstării economico-sociale, a incluziunii, echității și solidarității membrilor societății (Ciupagea C. et al., 2004; Cerchez O., 2007; Kutan A., Vuksic G., 2007).

Analiza structurii și dinamicii ISD în România, în principal, se referă la perioada 2003–2010, deoarece, din anul 1990 până în anul 2003, volumul acestora a crescut destul de lent, ajungând la un total cumulativ de 7,682 miliarde euro, adică, în medie, cu mult sub un miliard euro anual, din cauza unor dificultăți și factori de natură obiectivă și subiectivă ale perioadei inițiale a tranziției României la economia de piață. Se poate afirma că, până în anul 2003, cea mai mare parte a investitorilor străini în România nu era formată din investitori strategici, ci din afaceri mici și mijlocii, preponderent din sectorul comerțului și al serviciilor.

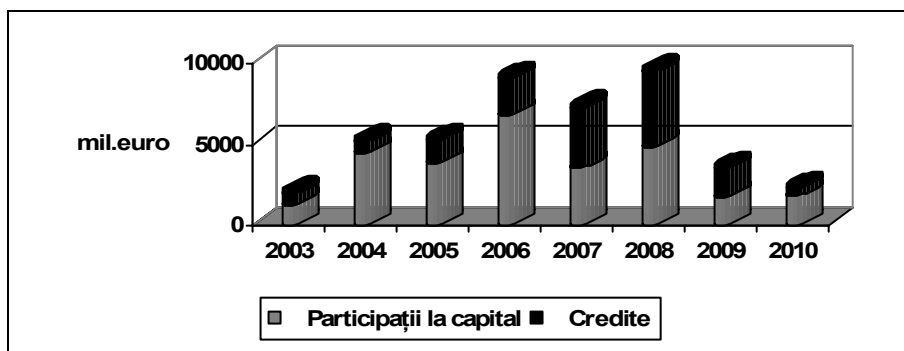
Începând cu anul 2000, când au fost demarate negocierile de aderare a României la UE, țara noastră devenind ulterior și membră a NATO, credibilitatea mediului de afaceri din România a crescut sensibil, au fost declanșate marile privatizări, ceea ce a mărit sensibil atractivitatea economiei naționale pentru investitorii străini.

1. ISD. Dinamici, structuri sectoriale, teritoriale și pe țări de origine

Impactul ISD asupra competitivității exporturilor României rămâne una dintre cele mai complexe probleme, a cărei analiză aprofundată necesită atât măsurarea corectă a influenței volumului, structurii și dinamicii acestora, cât și a profitabilității și distribuției câștigurilor reinvestite și repatriate ale firmelor străine, ca și a aspectelor legate de prețurile de transfer.

În perioada 1990-2011, volumul ISD a crescut relativ rapid în România, pe de o parte, ca urmare a nivelului acestora aproape inexistent în perioada de început a tranziției și, pe de alta, a oportunităților relativ mari de profit pe care le-au putut valoriza în România investitorii străini, fie prin investiții *greenfield*, fie prin cumpărări (fuziuni și achiziții) sau investiții de portofoliu pe piața emergentă a capitalului.

Graficul 1. Fluxurile anuale ale ISD din România sub forma participațiilor la capital și creditare în perioada 2003-2010



În condițiile unor programe guvernamentale și strategii de reformă economică și socială insuficient fundamentate ca viziune strategică a priorităților în timp, a privatizării activelor ineficiente și eficiente sau a diferitelor tipuri de privatizări pe sectoare, cea mai mare parte a ISD au vizat privatizări ale activelor eficiente,

statul rămânând cu cele perdante. Pe de altă parte, tipul de investiții *greenfield*, care ar fi însemnat un aport „de novo” pentru sectorul privat în formare din România, au fost mai puțin practicate și agreate de investitorii străini, întrucât acestea ar fi presupus un efort economico-financiar și managerial mai mare față de cumpărarea, la preț avantajos pentru investitor, a unor active în funcțiune ale statului sau care, cu eforturi minime, puteau fi făcute funcționale.

Tabelul 1. Fluxurile anuale ale ISD în România, în perioada 2003-2010

- milioane euro -

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Fluxuri ISD total	1946	5183	5213	9059	7250	9496	3488	2220
anul precedent=100	60,6	166,3	0,6	73,8	-20,0	31,0	-63,3	-36,4
Fluxuri ISD fără privatizări semnificative*	1805	3503	4413	6860	7250	8623	3488	2220
anul precedent=100	48,9	94,1	26	55,4	5,7	18,9	-59,6	-36,4

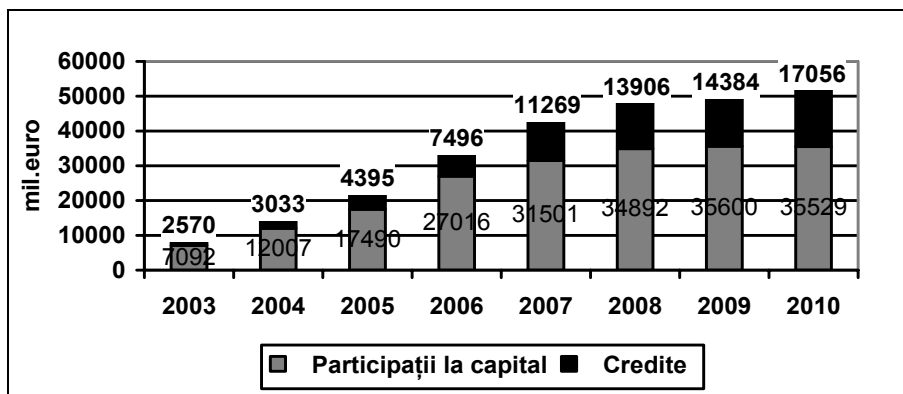
*Peste 10 mil. euro.

Sursa: *Investițiile străine directe în România*, BNR, 2010.

Fluxurile anuale ale ISD sub formă din participații la capital și credite, în perioada 2003-2010, în România (graficul 1), au avut o evoluție caracterizată prin următoarele subperioade:

- **2003-2006**, când fluxurile totale anuale ale ISD au crescut de la 1,94 mild. euro la 9,05 mild. euro, datorită marilor privatizări din România din sectoarele bancar și industrial (petrol și petrochimie, metalurgie, construcții de mașini);
- **2007-2008**, când s-au continuat privatizările în sectorul bancar și în domeniul utilităților și energiei, anul 2008 fiind anul de vârf al ISD, cu un volum de 9,49 mild. euro;
- **2009-2010**, când volumul total anual al ISD a scăzut dramatic față de anii anteriori, ajungând la 2,22 mild. euro în 2010, ca urmare a impactului crizei economice și financiare.

Pe ansamblul perioadei 2003-2010, se constată, începând cu anul 2008 de criză economico-financiară, un sold al ISD cumulat cu creșteri foarte mici. Participațiile la capital, în anii 2009 și 2010, au rămas practic la același nivel (grafic 2). Volumul creditelor a crescut, ceea ce indirect conduce la concluzia că, în această perioadă, firmele străine și-au redus substanțial sau chiar și-au încetat investițiile din veniturile nete realizate, unele fiind afectate puternic de pierderile înregistrate.

Graficul 2. Fluxurile cumulate ale stocului de ISD din România, sub forma participațiilor la capital și credite, în perioada 2003-2010**Tabelul 2. Stocul ISD din România, în perioada 2003-2010**

	31 dec. 2003	31 dec. 2004		31 dec. 2005		31 dec. 2006		31 dec. 2007		31 dec. 2008		31 dec. 2009		31 dec. 2010	
	Mil. euro	Mil. euro	%	Mil. euro	%	Mil. euro	%	Mil. euro	%	Mil. euro	%	Mil. euro	%	Mil. euro	%
Total	9662	15040	55,7	21895	45,5	34512	57,7	42770	23,9	48798	14,1	49984	2,4	52585	5,2
Participații la capital (incl. profituri reinvestite)*	7092	12007	69,3	17496	45,7	27016	54,5	31501	16,6	34892	10,8	35600	2,0	35529	-0,2
Credite**	2570	3033	18	4395	44,9	7496	70,6	11269	50,3	13906	23,4	14384	3,4	17056	18,6

* Credite nete de la investitorii străini direcți.

** Participațiile la capital sunt consolidate cu pierderea netă.

Sursa: *Investițiile străine directe în România*, BNR, 2010.

La 31 decembrie 2010, nivelul soldului final¹ al ISD a fost de 52.585 milioane de euro, mai mare cu 5,2% decât soldul final al ISD în anul 2009, reprezentând o proporție de sub 50% în raport cu mărimea PIB-ului României din același an.

Participațiile la capitalul social (inclusiv profitul reinvestit) al întreprinderilor cu ISD a fost de 35,5 mld. euro în anul 2010, adică 67,5% din soldul final al ISD.

¹ Soldul final al ISD a rezultat din adăugarea la soldul inițial a fluxului net de ISD, precum și a diferențelor valorice pozitive/negative provenite din reevaluările datorate modificării cursului de schimb și a prețurilor unor active, ca și din retratări contabile ale valorii unor solduri inițiale.

Creditul net total¹ pe care filialele CTN l-au primit de la investitorii străini direcți, inclusiv din cadrul grupului, de 17,056 mild. euro, a reprezentat o pondere de 32,4% din soldul final al ISD, înregistrând o tendință de creștere a ponderii, față de 26,5% în anul 2009.

În timp ce creșterea participațiilor la capitalul social al întreprinderilor cu ISD nu presupune rambursarea acestora, **creditul net** pe termenele scurt, mediu și lung reprezintă o datorie pentru întreprinderile respective, care trebuie rambursată atât ca principal, cât și ca dobânzi și speze bancare al căror quantum poate fi variabil în timp, în această privință firma-mamă creditoare având cuvântul hotărâtor de spus (Desai M., 2003; Fortanier S., 2007; Gorter J.; Parikh A., 2003).

Cele două componente ale ISD, respectiv participații la capital și credite acordate în cea mai mare parte de către firma-mamă, trebuie cercetate distinct în ceea ce privește contribuția lor reală la creșterea economică din România.

Participațiile străinilor la capitalul social al firmei trebuie analizate din cel puțin două puncte de vedere:

- a) structura participației sub formă de investiții în mijloace fixe active, în special mașini, instalații, echipamente, așa-zisul capital „în natură” (*in kind*), și participații sub formă de know-how, marcă de fabrică, software și alte active necorporale² care, îndeosebi în cazul privatizărilor întreprinderilor de stat, pot fi „supraevaluate” ca preț de către investitorul străin, în acest fel plătind, de fapt, o sumă mai mică vânzătorului, care era statul român; din practica privatizărilor efectuate în România cu investitorii străini, au rezultat și astfel de cazuri, îndeosebi atunci când reprezentanții statului care au vândut compania respectivă n-au fost suficient de competenți în evaluarea corectă, pe baza prețului de piață, a unor active intangibile aport al investitorului străin la capitalul social sau, în mod neoficial, au avut interese personale sau de grup de a nu semnală supraevaluarea respectivă, în timpul tratativelor sau al analizelor documentelor de vânzare-cumpărare;

¹ Creditul net cuprinde atât creditele pe termen mediu și lung, cât și cele pe termen scurt, acordate de către investitorii străini întreprinderilor lor din România, direct și prin intermediul altor firme nerezidente, membre ale grupului.

² Fiind de acord cu părerea că activele intangibile, capitalul intelectual reprezintă sursa principală de profit și venituri a unei firme performante, nu putem fi însă de acord cu supraevaluarea anumitor active intangibile printr-un preț de câteva ori mai mare decât cel de piață(!), practică frecventă a investitorilor în procesul de negociere a privatizării și destul de des acceptată de participanții români „neprofesioniști” în materie de evaluare a bunurilor intangibile românești sau străine.

- b) decalajul în timp dintre capitalul subscris de investitorul străin, de regulă, majoritar și capitalul vărsat al acestuia care este minoritar, noul proprietar exercitându-și de la început prerogativele unui factor de decizie cu capital majoritar, fără a fi în realitate.

În anul 2010, fluxul net al ISD a fost de 2,22 mild. euro, din care: 1,82 mild. euro (adică 82,2% din fluxul net de ISD) participații nete ale investitorilor străini direcți la capitalul întreprinderilor cu ISD¹.

Creditul net de 396 mil. euro, primit de întreprinderile cu ISD de la investitorii străini direcți în anul 2010, inclusiv din cadrul grupului, a reprezentat o proporție de 17,8% din fluxul net al ISD.

Pe întreaga perioadă 2003-2010, participațiile ISD la capital, inclusiv profiturile reinvestite, au crescut în România de 5,0 ori, în timp ce volumul creditelor s-a mărit de 6,3 ori, ceea ce semnifică nevoia mare de creditări ale filialelor, îndeosebi în anii de criză, dar și un interes adițional al firmei-mamă de a realiza venituri nete din dobânzi care, pe piața financiară a României, sunt relativ mari comparativ cu cele din țara de origine sau din alte țări.

1.1. Repartizarea ISD pe principalele activități economice în România. Sectoarele „high-tech și low-tech”

Evoluția ISD pe principalele activități economice din România, în perioada 2007-2010, ca o primă etapă de postaderare a economiei naționale la UE, marcată de declanșarea în 2008 a crizei economice și financiare actuale, a înregistrat o scădere severă anuală de circa 50% a volumului ISD în anii 2009-2010 față de anii anteriori. Criza economică a afectat serios fluxurile de ISD către România, contrar așteptărilor inițiale potrivit cărora postaderarea și integrarea erau considerate ca factor propulsor de creștere economică adițională și un fel de „scut protector” împotriva șocurilor externe. În realitate, criza a lovit puternic nu

¹ Participațiile nete rezultă din diminuarea participațiilor în valoare de 4067 mil. euro cu pierderea netă de 2243 mil. euro. Pierderea netă a fost calculată scăzând din profitul net al întreprinderilor cu ISD de 4222 mil. euro, obținut în anul 2010, dividendele repartizate în anul 2010 de 1970 mil. euro, după care această valoare a fost diminuată cu pierderile de 4495 mil. euro înregistrate de întreprinderile cu ISD în anul 2010. Această modalitate de calcul este în concordanță cu metodologia internațională de stabilire a **volumului profitului reinvestit** de către întreprinderile cu ISD, respectiv a pierderii nete pe care aceste întreprinderi le-au avut în anul respectiv.

numai economia românească, dar și pe cea a altor țări membre ale UE (UNCTAD, 2009a), ceea ce a determinat o descreștere de PIB de -7,1% în 2009 și -1,3% în 2010.

În perioada analizată (tabelul 3), structura pe activități economice a ISD relevă următoarele aspecte mai importante:

- cea mai mare pondere a ISD o dețin serviciile de intermediere financiară, asigurări, comerț, servicii prestate întreprinderilor (peste 43%), ceea ce semnifică o atractivitate mare a acestor sectoare pentru investitorii străini, mai ales datorită ratelor ridicate ale profiturilor bazate în bună parte pe activități cu caracter speculativ pe piața financiară;

Tabelul 3. Investiții străine directe în România, în perioada 2007-2010 (sfârșitul anului), pe principalele activități economice

- milioane euro -

	2007		2008		2009		2010	
	Total		Total		Total		Total	
	Valoare	% din ISD	Valoare	% din ISD	Valoare	% din ISD	Valoare	% din ISD
TOTAL, din care:	42770	100,0	48798	100,0	49984	100,0	52585	100,0
Industrie	17409	40,7	20138	41,3	20680	41,4	23093	43,9
Industria extractivă	2046	4,8	2158	4,4	2221	4,5	2388	4,5
Industria prelucrătoare, din care:	14071	32,9	15236	31,3	15555	31,1	16840	32,0
- metalurgie	3219	7,5	3391	6,9	2577	5,2	2777	5,3
- alimente, băuturi și tutun	2207	5,2	2210	4,6	2058	4,1	2081	3,9
- prelucrare țitei, produse chimice, cauciuc și mase plastice	1870	4,4	2115	4,3	3132	6,3	3615	6,9
- mijloace de transport	1546	3,6	1932	4,0	2373	4,7	2589	4,9
- ciment, sticlă, ceramică	1511	3,5	1762	3,6	1629	3,3	1663	3,2
- fabricare produse din lemn, inclusiv mobilă	1023	2,4	891	1,8	962	1,9	1013	1,9
- tehnică de calcul, aparate electrice, radio-TV, comunicații	818	1,9	689	1,4	690	1,4	840	1,6
- textile, confecții și pielărie	737	1,7	794	1,6	717	1,4	835	1,6
- mașini și echipamente	537	1,3	967	2,0	943	1,9	950	1,8

	2007		2008		2009		2010	
	Total		Total		Total		Total	
	Valoare	% din ISD	Valoare	% din ISD	Valoare	% din ISD	Valoare	% din ISD
- alte ramuri ale industriei prelucrătoare	603	1,4	485	1,1	474	0,9	477	0,9
Energia electrică, termică, gaze și apă	1292	3,0	2744	5,6	2904	5,8	3865	7,4
Intermedieri financiare și asigurări	9961	23,3	10026	20,5	9510	19,0	10055	19,1
Comerț cu amănuntul și ridicata	5970	14,0	6060	12,4	6164	12,3	6519	12,4
Construcții și tranzacții imobiliare	3329	7,8	6155	12,6	6453	12,9	4746	9,0
Poștă și telecomunicații și tehnologia informației	2784	6,5	3283	6,7	3235	6,5	3081	5,9
Servicii prestate întreprinderilor ¹⁾	1940	4,5	1617	3,3	2299	4,6	2560	4,9
Transporturi	529	1,2	500	1,0	684	1,4	788	1,5
Hoteluri și restaurante	270	0,6	181	0,4	213	0,4	417	0,8
Agricultură, silvicultură, pescuit	602	1,4	707	1,4	552	1,1	1068	2,0
Alte activități	578	1,4	131	0,4	194	0,5	258	0,5

* Închirieri de mașini și echipamente și alte activități de servicii prestate în principal întreprinderilor.

Sursa: Date BNR și INS pentru anii respectivi.

- investițiile în industria prelucrătoare și-au menținut ponderea cvasiconstantă de 31-32%, cele mai mari sume investite aparținând ramurilor metalurgie, prelucrarea țiclei, produse chimice, cauciuc și mase plastice, ramuri care nu se caracterizează prin încorporarea puternică a rezultatelor cercetării științifice și, implicit, printr-un nivel ridicat al valorii adăugate, dar care pot avea o contribuție sustenabilă la creșterea economică (Pelinescu E., Rădulescu M., 2009);
- ramurile sciento-intensive (high-tech level) au deținut **proporții modeste** în volumul total al ISD din industrie (circa 4,5%), rezultatele cercetării și inovării fiind preluate/transmise de firmele-mamă din alte țări către filialele corporațiilor multinaționale cu sediul în România¹⁾;

¹⁾ O serie de mari întreprinderi de stat din România privatizate cu investitor strategic străin al corporațiilor transnaționale (CTN) au fost nevoite după privatizare să renunțe la activitățile de CDI proprii, pentru motivul că cercetarea științifică eficientă și competitivă se desfășoară la firma-mamă sau la alte filiale ale acesteia din alte țări.

- agricultura, până în prezent cu o pondere de 1,4-2,0% din total ISD, **nu reprezintă un sector economic de interes deosebit** pentru investitorii străini, deși, în ultima vreme, circa un milion de hectare de teren arabil a fost cumpărat de către investitori străini, la prețuri foarte avantajoase pentru aceștia.

Tabelul 4. Evoluția ISD în perioada 2007-2010, pe principalele activități economice

2007=100

Activități economice	Anii		
	2008	2009	2010
Total, din care:	114	117	123
Industrie	115	119	133
Industria extractivă	105	108	117
Industria prelucrătoare, din care:	108	111	120
- metalurgie	105	80,1	86
- alimente, băuturi și tutun	100	93,2	94,2
- prelucrare țitei, produse chimice, cauciuc și mase plastice	113	167	193
- mijloace de transport	124	153	167
- ciment, sticlă, ceramică	117	108	110
- fabricare produse din lemn, inclusiv mobilă	87	94	99
- tehnică de calcul, aparate electrice, radio, TV, comunicații	84	84	103
- textile, confecții și pielărie	108	97	113
- mașini și echipamente	180	175	177
- alte ramuri ale industriei prelucrătoare	80	79	79
Energie electrică, termică, apă și gaze	212	224	299
Intermedieri financiare și asigurări	100	95	100
Comerț cu amănuntul și cu ridicata	102	103	109
Construcții și tranzacții imobiliare	184	194	142
Poștă și telecomunicații	118	116	111
Servicii prestate întreprinderilor*	83	118	132
Transporturi	95	129	149
Hoteluri și restaurante	67	78	154
Agricultură, silvicultură, pescuit	117	91	177

* Inclusiv de mașini și echipamente și alte activități de servicii prestate în principal întreprinderilor.

Sursa: Date BNR și INS pentru anii respectivi.

În tabelul 4, am încercat semnalarea unor tendințe în evoluția ISD, în perioada analizată, evidențiind îndeosebi comportamentul ISD în perioada de criză

economică și financiară, declanșată în anul 2008. Se constată că, din punctul de vedere al ISD, cel mai puternic au fost afectate de criză, în anul 2009, metalurgia, alimentele, băuturile și tutunul, produsele din lemn, inclusiv mobilă, tehnica de calcul, aparate radio, TV, comunicații, textile, confecții, pielărie, intermedierile financiare și agricultura. În construcții și tranzacții imobiliare, cel mai puternic declin s-a înregistrat în anul 2010, cu decalaj de la un an la altul de la declanșarea crizei.

În mod implicit, aceste descreșteri ale ISD s-au repercutat defavorabil asupra dinamicii producției și exporturilor din ramurile respective, precum și asupra capacității concurențiale a acestora.

În concluzie, în ceea ce privește impactul structurii pe ramuri și sectoare ale ISD din România asupra exporturilor, subliniem că cea mai mare parte sunt orientate către sectoarele și ramurile de **nivel tehnologic slab** (low-tech)¹, adică industria alimentară, ușoară, lemn și produse din lemn, celuloză, hârtie, edituri, poligrafie, mobilier, recuperarea deșeurilor și a resturilor reciclabile, precum și de **nivel tehnologic mediu slab** (medium low-tech²): prelucrarea țiteiului, cocsificarea cărbunelui, tratarea combustibililor nucleari, cauciuc și mase plastice, produse din minerale nemetalice, metalurgie, construcții metalice și produse din metal (exclusiv mașini, utilaje și instalații), construcții și reparații de nave. Într-adevăr, la marea majoritate a acestor ramuri, România înregistrează indici superiori ai avantajelor comparative revelate (revealed comparative advantages) (Zaman Gh., Vasile V., 2004-2008; Giurgiu A., 2008), ceea ce pune în evidență o **specializare interramuri** a exporturilor de produse românești, spre deosebire de **specializarea intraramură** la care cei mai relevanți sunt indicii Grubel-Lloyd.

Potrivit părerii specialiștilor, exporturile celor două grupe de ramuri industriale de nivel tehnologic slab și mediu slab predomină în exporturile românești în proporție de peste 65% (Ciupagea et al., 2007; Iancu A., 2004), în timp ce produsele grupelor de ramuri ale **tehnologiilor de vârf** (high-tech level) au o pondere în exportul total de circa 4%. Aproximativ aceeași pondere este deținută în total ISD de către investițiile străine directe în ramurile high-tech, care, în principal, se referă la medicamente, produse farmaceutice, mijloace ale tehnicii

¹ Nivelul tehnologic slab cuprinde următoarele diviziuni și grupe CAEN: 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 36 și 37.

² Nivelul mediu slab cuprinde următoarele diviziuni și grupe CAEN: 23, 25, 26, 27, 28, 35; nivelul tehnologic de vârf cuprinde grupele CAEN: 24, 30, 32, 33, și 35; nivelul tehnologic mediu înalt cuprinde grupele CAEN: 24, 244, 29, 31, 34, 35 (excepând construcțiile și reparațiile de nave), 353.

de calcul și birou, echipamente pentru radio, televiziune, optică, ceasornicărie, construcții și reparații de aeronave și nave.

Grupa de ramuri de **nivel tehnologic mediu înalt** (medium high-tech) se referă la produse chimice (exceptând medicamentele), mașini și echipamente, mașini și aparate electrice, mijloace de transport rutier, alte mijloace de transport, construcții și reparații de aeronave. La exporturi, această grupă contribuie cu o pondere mai mică de 30%, aproape egală cu cea din structura ISD.

Din punctul de vedere al promovării ISD, în viitor, politicile statului ar trebui să se concentreze asupra promovării ISD ca factor de creștere a câștigurilor din comerț exterior, prin sprijinirea exporturilor de dezvoltare sustenabilă în sectoarele high-tech și medium high-tech (Rujan O., 2004; Mazilu A., 1999), astfel încât să crească ponderea exporturilor cu valoare adăugată ridicată. Actuala structură pe ramuri a ISD deocamdată nu este în concordanță cu acest deziderat crucial de creștere a competitivității exporturilor.

Imobilizările corporale și necorporale au înregistrat la finele anului 2010 un sold în valoare de 24309 milioane euro, care reprezintă 46,2% din soldul total al ISD, confirmând un grad mai mare de stabilitate a investiției străine care, în general, are mai mult sau mai puțin un caracter volatil.

Activitățile economice în care ISD se regăsesc în imobilizări corporale și necorporale la un nivel important sunt: industria (26,1% din total ISD), iar în cadrul acesteia, industria prelucrătoare (cu 18,2% din total ISD); comerțul cu amănuntul și cu ridicata (6,5%); construcțiile și tranzacțiile imobiliare (4,5); tehnologia informației și comunicațiilor (2,9%).

**Tabelul 5. Investiții străine directe în România, la 31 decembrie 2010.
Imobilizări corporale și necorporale. Repartizări pe principalele activități economice**

	2010 Imobilizări corporale și necorporale	
	valoare (milioane euro)	pondere în total ISD (%)
TOTAL	24309	46,2
Industrie	13740	26,1
Industria extractivă	2066	3,9
Industria prelucrătoare, din care:	9576	18,2
- mijloace de transport	1701	3,2
- metalurgie	1635	3,1
- prelucrare țitei, produse chimice, cauciuc și mase	1524	9,2

	2010 Imobilizări corporale și necorporale	
	valoare (milioane euro)	pondere în total ISD (%)
plastice		
- alimente, băuturi și tutun	1463	2,8
- ciment, sticlă, ceramică	961	1,8
- fabricarea produselor din lemn, inclusiv mobilă	679	1,3
- mașini, utilaje și echipamente	493	0,9
- textile, confecții și pielărie	458	0,9
- fabricarea calculatoarelor, altor produse electronice, optice și electrice	413	0,8
- alte ramuri ale industriei prelucrătoare	249	0,5
Energie electrică, gaze și apă	2098	4,0
Comerț	3394	6,5
Construcții și tranzacții imobiliare	2367	4,5
Tehnologia informației și comunicații	1533	2,9
Intermedieri financiare și asigurări	1428	2,7
Transporturi	536	1,0
Activități profesionale, științifice, tehnice și administrative și servicii suport	492	0,9
Agricultură, silvicultură și pescuit	457	0,9
Hoteluri și restaurante	263	0,5
Alte activități	99	0,2

Sursa: Date BNR și INS.

După cum rezultă din tabelul 5, ponderea imobilizărilor corporale și necorporale din sectorul intermediarilor financiare și comerț este cu mult mai redusă, ceea ce semnifică un anumit caracter specific al investițiilor, costurilor și activelor în ramurile respective.

1.2. Concentrarea teritorială a ISD

Distribuția teritorială a ISD în România relevă orientarea cu precădere spre Regiunea de dezvoltare BUCUREȘTI-ILFOV (62,2%), alte regiuni de dezvoltare beneficiare de ISD într-o măsură relativ importantă fiind Regiunea CENTRU (7,4%), Regiunea SUD MUNTENIA (7,3%), Regiunea VEST (6,5%) și Regiunea SUD-EST (6,3%), care oferă oportunități de afaceri mai atrăgătoare pentru străini. Regiunea NORD-EST este cea mai puțin atractivă pentru investitorii străini, aici înregistrându-se numai 2,4% din investiția străină directă totală.

La analiza dispersiei teritoriale a ISD trebuie să se țină seama și de faptul că localizarea ISD, după sediul social al întreprinderilor cu investiție directă, nu corespunde întotdeauna cu locul de desfășurare a activității economice (Păuna

C.B.; Dumitrescu I., 2005). Având în vedere **gradul mare de concentrare a ISD în București**, se ridică întrebarea dacă acestea nu sunt **mai degrabă un factor de creștere a inegalităților economice regionale** decât unul de diminuare a acestora. Concentrarea ISD în Regiunea București-Ilfov se explică prin condiții de infrastructură și, în general, de mediu de afaceri relativ atractive. Programul operațional sectorial (POS), în special Programul operațional de dezvoltare regională 2007-2013, cofinanțat din fondurile structurale și de coeziune socială, reprezintă tocmai un factor de contracarare a acestei concentrări regionale a ISD. Deocamdată, gradul de absorbție a fondurilor structurale este foarte scăzut, astfel că nu se poate vorbi de un aport substanțial al acestora la dezvoltarea echilibrată în profil teritorial a României și la reducerea decalajelor inter și intraregionale.

**Tabelul 6. Investiții străine directe în România la 31 decembrie 2010.
Repartizarea pe regiuni de dezvoltare**

milioane euro

	Total	
	Valoare	% din total ISD
Total, din care	52585	100,0
BUCUREȘTI-ILFOV	32720	62,2
CENTRU	3909	7,4
SUD MUNTENIA	3816	7,3
VEST	3446	6,5
SUD-EST	3290	6,3
NORD-VEST	2232	4,2
SUD-VEST OLTENIA	1928	3,7
NORD-EST	1244	2,4

Sursa: Date BNR și INS.

Impactul ISD asupra dezvoltării regionale a economiei României ar fi posibil să se înscrie după o evoluție a unei curbe în formă de „J”, descrisă pentru prima dată de Simon Kuznets, după care, în procesul de demaraj economic, la început are loc o creștere a decalajelor interregionale, urmate apoi de o reducere sensibilă a acestora.

Deocamdată numai cele patru regiuni (București la mare distanță, Muntenia, Vest și Sud-Est) s-au detașat ca „poli de creștere” cu performanțe economico-financiare superioare celorlalte regiuni de dezvoltare.

1.3. Gradul de concentrare a ISD pe câteva țări de proveniență, membre ale UE

Repartizarea soldului ISD în funcție de țările de proveniență a capitalului evidențiază o distribuție inegală interțări și o concentrare a acestora în unele țări din zona UE, cauzele fiind legate de tradiții, vecinătate și complementarități economice (Anghel I., 2002; Bonciu F., 2003; Matei M., 2004).

Tabelul 7. Investiții străine directe în România la 31 dec. 2010, pe țări de origine

- milioane euro -

	2007		2010	
	Total		Total	
	Valoare	% din total ISD	Valoare	% din total ISD
Total, din care	42770	100,0	52585	100,0
Olanda	6988	16,3	10903	20,7
Austria	9161	21,4	9346	17,8
Germania	5020	11,7	6398	12,2
Franța	3759	8,8	4384	8,3
Grecia	3192	7,5	3016	5,7
Italia	2617	6,1	2808	5,3
Cipru	2015	4,7	2550	4,9
Elveția	2191	5,1	2021	3,8
Statele Unite ale Americii	581		1349	2,6
Spania	474	1,1	1064	2,0
Luxemburg	633	1,5	989	1,9
Cehia	341	0,8	972	1,8
Belgia	477	1,1	864	1,6
Ungaria	738	1,7	717	1,4
Marea Britanie	395	0,9	627	1,2
Turcia	822	1,9	615	1,2
Danemarca	42	0,24	384	0,7
Virgine Britanice (insulele)	387	2,19	379	0,7
Suedia	366	0,9	312	0,6
Liban	71	0,4	254	0,5
Polonia	125	0,3	211	0,4
Canada	256	0,6	207	0,4
Portugalia			206	0,4
Gibraltar	8	0,05	161	0,3
BERD	103	0,2	158	0,3

	2007		2010	
	Total		Total	
	Valoare	% din total ISD	Valoare	% din total ISD
Finlanda	9	0,05	156	0,3
Israel	185	0,4	155	0,3
Japonia	86	0,5	154	0,3
Irlanda	-	-	146	0,3
Alte țări*	-	-	1079	2,1

*Țări a căror investiție este mai mică de 100 de milioane de euro.

Sursa: Date BNR pe anii respectivi.

Primele 5 țări clasate după ponderea deținută în soldul ISD la 31 decembrie 2010 sunt: Olanda (20,7%), Austria (17,8%), Germania (12,2%), Franța (8,3%) și Grecia (5,7%), ierarhie înregistrată aproximativ aceeași și în anii anteriori.

Cea mai mare parte a ISD în România provin din țările membre ale UE (peste 70%), ceea ce determină o anumită dependență economică a țării noastre față de evoluția economică a țărilor respective, conjunctura economică din aceste țări având un puternic impact asupra economiei românești. Actuala criză economică internațională a generat o serie de noi abordări (UNCTAD, 2010a) și revizuirii legate de mărirea gradului de deschidere externă a unei economii naționale și necesitatea de a crea mecanisme de protecție (buffer funds) împotriva riscurilor de contagiune externe, generate de șocurile crizei internaționale, inclusiv asigurarea anumitor independențe relative privind o serie de domenii majore ale activității economice și sociale.

1.4. Tipuri de investiții străine directe

Fluxul de participatii la capital în întreprinderile cu ISD, în valoare de 4 067 milioane euro în anul 2010, este diferențiat în categoriile *greenfield*, *fuziuni și achiziții și dezvoltare de firme*, fiecare având caracteristici și impact specific asupra exporturilor și sustenabilității creșterii.

Investițiile greenfield, de regulă, în țările dezvoltate vizează ramurile de vârf ale progresului tehnologic și beneficiază de regimul preferențial, protector al noilor industrii (*infant industries*). Aceste investiții, în România, au înregistrat un nivel foarte redus, de numai 46 milioane euro, reprezentând 1,1% din participațiile la capital în întreprinderile cu investiție străină directă, în aceeași situație aflându-se și investițiile din categoria fuziunilor și achizițiilor (M&A), cu 93 milioane euro (2,3% din participații). Ponderea predominantă în fluxul participațiilor la capital în 2010

au avut-o dezvoltările de firme, cu o valoare de 3 928 milioane euro, respectiv 96,6% din participații, acestea relevând, printre altele, și o relativă încetinire a procesului de diversificare a exporturilor pe perioade de criză, precum și o tendință de a investi cu precădere în reduceri de costuri și în perfecționarea tehnologiilor de fabricație.

Pentru a aprecia impactul de durată al investițiilor *greenfield* asupra economiei, au fost evidențiate și acumulările de investiții străine directe (solduri) în întreprinderile înființate prin investiții *greenfield*, denumite *întreprinderi greenfield*.

Investițiile străine directe în *întreprinderi greenfield* s-au orientat cu precădere spre industria prelucrătoare (13,9% din soldul ISD). Alte ramuri în care aceste investiții au o pondere semnificativă sunt: comerț (10,2%), intermediari financiare și asigurări (6,8%), construcții și tranzacții imobiliare (5,5%). Și în acest caz, observăm o prevalență procentuală a investițiilor în sectorul servicii (22,5%) comparativ cu industria prelucrătoare. Din experiența altor țări cu economie emergentă, dar și a României, creșterea în termeni absoluți și relativi a sectorului servicii, în condițiile reducerii, în termeni absoluți și relativi, a industriei prelucrătoare, **nu reprezintă dovada unei evoluții sustenabile a economiei**, dat fiind faptul că o bună parte a serviciilor țin de sectorul vulnerabil și volatil al speculațiilor și „pseudoterțializării” cu cel mai ridicat potențial de criză și instabilitate prociclică. Din păcate, în România, în cele peste două decenii de tranziție la economia de piață, a avut loc o scădere puternică atât ca volum absolut al mării majorități a producției ramurilor industriale, dar mai ales al celor cu nivel tehnologic ridicat (industria farmaceutică, chimie fină de sinteză, electronică etc.).

Majoritatea investițiilor străine directe în *întreprinderi greenfield* se concentrează, ca și ansamblul ISD, în Regiunea BUCUREȘTI-ILFOV (30% din soldul ISD), după care urmează Regiunea CENTRU cu 5,3% și Regiunile VEST și SUD MUNTENIA cu 3,9%, respectiv 3,2%. Alocarea regională a ISD *greenfield* cu deosebire în câteva regiuni de dezvoltare ale României, pentru termenul scurt și mediu, poate constitui un factor de creștere a decalajelor inter și intraregionale la nivelul țării, care pot genera fluxuri însemnate ale migrației interne și externe ale forței de muncă. Cele mai mari investiții în *întreprinderi greenfield* provin din Germania (8,5% din soldul ISD), urmate de cele din Olanda (8,4%), Austria (5,6%) și Italia (4,2%).

Subliniem ponderea redusă a investițiilor străine *greenfield* care ar fi trebuit să contribuie în măsură mai mare la consolidarea capacității concurențiale a economiei în România, prin intensificarea transferului de tehnologie și a expertizei manageriale.

Experiența privatizărilor întreprinderilor de stat cu investitori strategici străini în România a evidențiat o serie de neajunsuri în ceea ce privește volatilitatea ISD, schimbarea profilului de activitate sau falimentarea unor întreprinderi, ceea ce a concurat la un proces de **destructurare și dezindustrializare** a economiei autohtone și a eficienței exporturilor acesteia. Mulți investitori străini nu și-au respectat programele investiționale postprivatizare, au beneficiat de poziția dominantă doar pe baza capitalului subscris la societăți, fără să asigure și capitalul vărsat la care s-au angajat, au schimbat profilul activității de producție, nefiind rețele rodade de integrare și specializare, au cumpărat întreprinderi industriale nu pentru redresarea economică și tehnologică și menținerea profilului de activitate, așa cum s-au angajat, ci pentru demolare și exportul de fier vechi din casarea mașinilor, utilajelor și instalațiilor sau pentru valorificarea terenurilor achiziționate la prețuri foarte scăzute, pe o piață imobiliară în ascensiune.

Subliniem că, spre deosebire de România, pe plan mondial, cel mai mare volum al ISD¹ în anii 2009 și 2010 era alocat industriilor prelucrătoare, cu o pondere în creștere de la 37% la 48%, după care urmau serviciile, cu pondere în descreștere de la 33% la 30%, sectorul primar înregistrând o descreștere de pondere de la 30% la 22%.

ISD în sectorul financiar, considerat de marea majoritate a specialiștilor „epicentru” actualei crize economice internaționale, au înregistrat o scădere ca volum absolut și pondere, tendință care se va continua. În România, dimpotrivă, cea mai mare pondere a ISD este deținută de sectorul servicii, îndeosebi servicii financiare și de consultanță, care au generat „baloanele de săpun” (bubbles) contagiate de explozia externă pe plan mondial. Schimbarea priorităților României în domeniul ISD în direcția stimulării investițiilor străine în industria prelucrătoare, îndeosebi în ramurile cu nivel tehnologic înalt, dar și în sectorul primar, agricultură și industria extractivă, care au potențial de dezvoltare, considerăm că reprezintă una dintre căile sigure ale dezvoltării economice sustenabile, spre deosebire de ISD în sectorul serviciilor financiare sau de altă natură predominant speculativă, care realizează, pe termene scurte, profituri ridicate nejustificat de mari, fără un suport de valoare adăugată sănătoasă în economia reală.

¹ Vezi UNCTAD, *World Investment Report 2011*, p. 34 (<http://www.unctad-docs.org/files>).

2. Corporațiile (trans)naționale publice

Înainte de a prezenta analitic situația pe plan mondial a corporațiilor transnaționale publice (CTP), vom analiza situația corporațiilor publice din România, în anii 2009 și 2010, din punctul de vedere al rezultatelor economico-financiare.

Analiza situației economico-financiare a primelor 35 de companii de stat din România, pe baza datelor de bilanț de la Ministerul de Finanțe în anii 2009 și 2010, privind mărimea cifrei de afaceri, profitul, pierderile, ca și numărul de angajați, a condus la o serie de constatări cu **caracter general** pentru ansamblul sectorului companiilor de stat și **specifice** pentru diferite grupări de companii, în funcție de mărimea anumitor indicatori de performanță economico-socială, cum ar fi **productivitatea muncii pe angajat** (cifra de afaceri – CA pe angajat), **marja profitului/pierderi** (profit/pierdere/CA); mărimea CA, a profitului și pierderii pe fiecare companie etc.

O astfel de analiză este necesară deoarece în prezent se ridică problema privatizării multora dintre companiile românești de stat cu investitori străini. Cunoașterea aprofundată a situației economico-financiare a companiilor respective, în vederea fundamentării și alegerii celor mai bune variante de soluții cu caracter strategic pentru eficientizarea și creșterea performanțelor acestora, în opinia noastră, trebuie să se facă **punctual** și, totodată, ținând seama de rolul lor pentru întregul complex economic național, pe termenele scurt, mediu și lung.

2.1. Constatări cu caracter general

Analiza la nivel macroeconomic a companiilor de stat din România, concluziile și rezultatele acesteia nu trebuie considerate decât o **primă etapă a demersului cercetării științifice**, deschizătoare de probleme vizând importanța lor strategică, a cărei completare cu studii de caz reprezintă o condiție *sine qua non* a fundamentării obiective, riguroase, corecte și mai ales optime a deciziilor.

O analiză pe ansamblul celor 35 de companii de stat (tabelul 8) conduce la următoarele constatări:

- în anii de criză 2009-2010, cifra de afaceri și productivitatea muncii au crescut cu 3,7 puncte procentuale, iar profitul total a scăzut cu 1,1 puncte procentuale;
- numărul de angajați și volumul total al pierderilor au rămas la același nivel;

- per total, **volumul pierderilor** a fost, în anul 2010, **de circa două ori mai mare decât cel al profitului**, astfel că s-a înregistrat o creștere a pierderii nete în 2010 la -482,4 mil. euro față de -476 mil. euro, în anul 2009.

Tabelul 8. Indicatori ai performanței economice și financiare a primelor 35 de companii de stat*, în România, în anii 2009-2010

Denumire indicator	Anii		
	2009	2010	2010/2009 (%)
1. Total cifră de afaceri (CA), mil. euro	9516	9867	103,7
2. Număr de angajați** (N)	211345	211345	100,0
3. Productivitatea medie (CA/N), euro pe angajat	45025	46686	103,7
4. Total profit, mil. euro	454,5	449,6	98,9
5. Total pierdere, mil. euro	-931,1	-932,0	100,1
6. Pierdere netă: (4) – (5)	-476,6	-482,4	101,2

*) Au fost luate în calcul companiile cu o cifră de afaceri de peste 80 mil. euro.

**) Potrivit reglementărilor în vigoare, în anii 2009 și 2010, numărul angajaților a rămas aproximativ constant, întrucât nu s-au mai permis prin lege noi angajări.

Sursa: Calcule proprii pe baza datelor de bilanț de la Ministerul Finanțelor.

La o abordare generală privind companiile de stat analizate, se trage concluzia că sectorul de stat în România este **pe pierdere** și că trebuie întreprinse măsuri specifice de eficientizare, între care privatizarea cu investitori, mai ales străini, prin vânzarea integrală/parțială de active ale statului sau angajarea de manageri din sistemul privat pentru gestionarea activelor statului.

O astfel de concluzie generală, după opinia noastră, chiar dacă se referă la nivelul macroeconomic, nu este suficient de operațională și relevantă, deoarece, în realitate, există o mare diversitate de cazuri particulare în interiorul sectorului public, unele companii având importanță strategică pentru care cea mai adecvată și sigură este **analiza caz cu caz**, și nu abordarea la „cazanul comun”.

Aceasta, cu atât mai mult cu cât soluțiile de eficientizare a activității companiilor de stat nu pot și nu ar trebui să se reducă, în mod liniar și simplist, doar la privatizări sau la angajări de manageri din sectorul privat. Pe undeva, o astfel de abordare simplistă și unilaterală a problemei companiilor de stat induce și sentimentul că statul ar intenționa, de pe poziția minimei rezistențe, să se degreveze cât mai mult de responsabilități și implicări în sectoare care, prin însuși specificul lor, produc bunuri și servicii cu anumite dimensiuni și caracteristici publice. O astfel de soluție, pe cât de neadecvată, pe atât de

hazardantă, face abstracție de faptul că atât bunurile și serviciile publice, cât și cele private, în ultimă instanță, indiferent dacă se realizează în sectorul public sau cel privat, intră sub incidența **reglementărilor și competențelor și responsabilității sociale** în general, a agenților economici în special, responsabilități care, direct sau indirect, implică instituțiile statului în calitate de „agent economic special”, dar și de pilon al parteneriatului public-privat.

Ar fi o iluzie cu consecințe grave dacă am considera cele două variante un soi de „panaceu” pentru diminuarea pierderilor sau trecerea pe profit a unităților de stat analizate.

2.2. Constatări cu caracter specific

Înainte de a trece la interpretarea constatărilor specifice, dorim să facem câteva precizări privind particularitățile activității companiilor de stat și de producție de bunuri și servicii publice:

- în toate economiile, fie ele dezvoltate sau în curs de dezvoltare, o serie de companii de stat sunt **sprijinite financiar**, întrucât importanța lor strategică pentru funcționarea sistemului economiei în ansamblul său, prin externalitățile pozitive pe care le creează, **oferă condiții de realizare a eficienței economice și sociale** în sectorul privat, ca și în cel public (este vorba de transportul public de marfă și călători, de apă, canal, utilități, electricitate etc.); indiferent de nivelul de dezvoltare a economiei, **nu toate unitățile de stat sunt profitabile**, mai ales dacă le avem în vedere pe cele din domeniul bunurilor publice pure, pierderile acestora, în termeni financiari, fiind compensate – desigur, nu în toate cazurile – „de externalitățile pozitive” (efecte propagate favorabil în economie – *spillovers*)¹;
- în economia de piață, întotdeauna va exista un sector de stat mai mare sau mai mic, deoarece, de exemplu, investițiile în infrastructuri de anvergură presupun cheltuieli de capital mari și cu risc ridicat pe care întreprinzătorii privați, de regulă, le evită, statul ca agent economic *sui generis* fiind singura soluție în ceea ce privește asumarea riscului investițional;
- companiile de stat trebuie să coopereze în sens constructiv și eficient cu cele private, în cadrul unor scheme de **parteneriat public-privat**, printr-o

¹ De altfel, internalizarea externalităților pozitive prin **subvenții corective** care au ca rezultat adițional și un beneficiu social net este fundamentată științific și soluționată practic în țările cu economie de piață cu peste 100 de ani în urmă.

simbioză productivă și complementară a celor două sectoare, marcate de **creșterea responsabilității și echității sociale a firmelor private**, pe de o parte, și de necesitatea funcționării **companiilor de stat după o serie de reguli și principii** ale pieței concurențiale și profitabilității în sens financiar;

- experiența României privind privatizările activelor statului cu investitori români și străini, a locațiilor de gestiune și contractelor de management cu persoane din sectorul privat evidențiază o serie de cazuri reușite (success stories), dar și de **nereușite sau eșecuri** care nu au fost suficient analizate și soluționate. Opiniile după care gestionarea în sistem privat a activităților producătoare de bunuri și servicii publice sau semipublice reprezintă în toate cazurile cheia succesului (!) nu pot fi considerate decât abordări superficiale, neprofesionale, adesea eșuante, lipsite de analize și fundamentări complexe pe orizonturile de timp mediu și lung.

După aceste precizări/premise cu caracter teoretico-metodologic, dar și practic, pentru fundamentarea unor mixuri de strategii și politici economice și sociale, în continuare, vom prezenta analitic situația diferitelor categorii de companii de stat, din punctul de vedere al profitabilității și ocupării forței de muncă.

Tabelul 9. Indicatorii de performanță pentru primele 35 de companii de stat din România, în perioada 2009-2010

Nr. crt.	Compania	Cifra de afaceri 2010 (mil. euro)	Profit net/pierdere 2010 (mil. euro)	Nr. angajați 2010	Cifra de afaceri 2009 (mil. euro)	Profit net/pierdere 2009 (mil. euro)
1	Romgaz	8510	1550	5812	7603	1362
2	Hidroelectrică	7794	696	5227	5763	115
3	Transelectrica	6061	22	2185	591.6	14
4	CFR Călători	4677	-205	15179	4727	-50
5	Electrocentrale București	4609	397	3237	4425	-102
6	Nuclearelectrică	3606	38	2179	3634	117
7	Poșta Română	3278	-288	34731	3418	-438
8	Electrică Furnizare Transilvania Sud	3265	2	381	3178	2
9	Transgaz	3126	896	4962	2827	711
10	Oltchim	3117	-531	3570	2565	-499
11	Electrică Furnizare Muntenia Nord	3089	3	350	3157	43
12	RADET	2794	60	4336	2620	-161
13	Electrică Furnizare Transilvania Nord	2779	-67	386	2798	1

Nr. crt.	Compania	Cifra de afaceri 2010 (mil. euro)	Profit net/pierdere 2010 (mil. euro)	Nr. angajați 2010	Cifra de afaceri 2009 (mil. euro)	Profit net/pierdere 2009 (mil. euro)
14	CFR SA	2651	-3081	24993	2575	-220
15	Romsilva	2629	2	19131	2562	41
16	Loteria Română	2623	288	2806	3391	358
17	Complexul Energetic Craiova	2613	1	2294	2696	1
18	Complexul Energetic Turceni	2485	-165	4515	2679	5
19	Electrica	2434	76	247	2021	148
20	CFR Marfă	2374	-1271	11588	2511	-807
21	Tarom	2182	-790	2368	1916	-554
22	SNLO	2145	-151	8371	2167	-167
23	CNADNR	2093	239	6227	1776	-1247
24	Complexul Energetic Rovinari	1891	1	4489	2012	13
25	Electrocentrale Deva	1851	4	1618	2318	12
26	ROMATSA	1776	105	1569	1466	77
27	RATB	1671	-	11677	1686	0
28	Compania Națională a Huilei	1580	-1519	9200	1651	-1443
29	RAAN	1565	5	3640	1702	2
30	Electrica Distribuție Muntenia Nord	1419	63	2074	1455	58
31	Electrica Distribuție Transilvania Sud	1411	28	1814	1283	55
32	Termoelectrica	1391	-1028	2150	1721	-87
33	Electrica Distribuție Transilvania Nord	1214	20	2014	1180	33
34	Metrorex	1162	-120	4110	957	-29
35	Societatea Națională de Radiocomunicații	805	-103	1915	800	-34

Sursa: Calcule proprii, pe baza datelor Ministerului de Finanțe.

O primă grupare a companiilor de stat o vom face în funcție de mărimea marjei de profit/pierdere, astfel încât să putem distinge între companiile **cu profit, fără profit sau pierdere și cu pierdere**.

Fiecare grupă trebuie abordată specific în ceea ce privește oportunitatea privatizării sau a angajării unui manager din sectorul privat, fără a se exclude și soluția ca statului să i se pretindă să dea dovadă de capacitate managerială performantă într-o serie de situații, când pierderile se datorează fenomenelor de corupție, fraudă fiscală, neglijență în serviciu sau alte abuzuri.

Tabelul 10. Marja de profit/pierdere la 35 de companii de stat din România, în anii 2009 și 2010

Nr. crt.	Compania	Marja de profitabilitate/pierderi*	
		2009	2010
1	Romgaz	17,9	18,2
2	Hidroelectrică	2,0	8,9
3	Transelectrică	2,4	0,4
4	CFR Călători	-1,1	-4,4
5	Electrocentrale București	-2,3	8,6
6	Nuclearelectrică	3,2	1,1
7	Poșta Română	-12,8	-8,8
8	Electrică Furnizare Transilvania Sud	0,1	0,1
9	Transgaz	25,2	28,7
10	Oltchim	-19,5	-17,0
11	Electrică Furnizare Muntenia Nord	1,4	0,1
12	RADET	-6,1	2,1
13	Electrică Furnizare Transilvania Nord	0,0	-2,4
14	CFR SA	-8,5	-116,2
15	Romsilva	1,6	0,1
16	Loteria Română	10,6	11,0
17	Complexul Energetic Craiova	0,0	0,0
18	Complexul Energetic Turceni	0,2	-6,6
19	Electrică	7,3	3,1
20	CFR Marfă	-32,1	-53,5
21	TAROM	-28,9	-36,2
22	SNLO	-7,7	-7,0
23	CNADNR	-70,2	11,4
24	Complexul Energetic Rovinari	0,6	0,1
25	Electrocentrale Deva	0,5	0,2
26	ROMATSA	5,3	5,9
27	RATB	0,0	0,0
28	Compania Națională a Huilei	-87,4	-96,1
29	RAAN	0,1	0,3
30	Electrică Distribuție Muntenia Nord	4,0	4,4
31	Electrică Distribuție Transilvania Sud	4,3	2,0
32	Termoelectrică	-5,1	-73,9
33	Electrică Distribuție Transilvania Nord	2,8	1,6
34	Metrorex	-3,0	-10,3
35	Societatea Națională de Radiocomunicații	-4,3	-12,8

* Marja de profitabilitate/pierdere reprezintă raportul procentual dintre profit/pierdere și cifra de afaceri.

Sursa: Calcule proprii pe baza datelor Ministerului de Finanțe.

● **Companiile cu cele mai mari marje de profit**, în ordine descrescătoare până la 2% (profit/cifra de afaceri), în anul 2010, au fost următoarele: Transgaz (28,6%); Romgaz (18,2%); CNADNR (11,4%); Loteria Română (10,9%),

Hidroelectrică (8,9%); Electrocentrale București (8,6%); ROMATSA (5,9%); Electrică Distribuție Muntenia Nord (4,4%); Electrică (3,1%); RADET (2,1%).

Pentru această **categorie de 10 companii profitabile**, considerăm că **nu există motive serioase sau urgente să fie privatizate** deocamdată, exceptând situația în care avem certitudinea (garanția) că, prin privatizare, li se va mări și mai mult marja de profit, ceea ce are o anumită rată de incertitudine și risc. O decizie de privatizare a acestor companii rentabile s-ar putea să eșueze, în sensul diminuării marjei de profitabilitate și a numărului de angajați, astfel că menținerea statu-quo-ului este recomandabilă, existând pericolul „stricării” unui lucru care merge bine!

● **Companiile de stat cu marjă mică de profit (sub 2%) sau cu profit zero, dar fără pierderi**, în număr de 11, au fost: Transelectrica (0,4%); Nuclearelectrică (0,1%); Electrică Furnizare Transilvania Sud (0,1%); Electrică Furnizare Muntenia Nord (0,1%); Romsilva (0%); Complexul Energetic Craiova (0,0%); Complexul Energetic Rovinari (0%); Electrocentrale Deva (0,0%); RAAN (0,3%); Electrică Distribuție Transilvania Nord (1,6%).

Companiile cu profit foarte mic sau zero, aflate în **situația de punct critic**, mai sus enumerate, **ar putea fi avute în vedere pentru privatizare** mai mult decât prima categorie de companii profitabile. Tot la fel de bine însă ar putea fi menținute în portofoliul de stat, dacă se găsesc mijloacele necesare de eficientizare. În momentul în care se declanșează procedura de privatizare, se produc o serie de situații contraproductive până la preluarea societății de către noul proprietar; activitatea își reduce din intensitate din cauza incertitudinii în ceea ce privește: menținerea numărului de angajați; salariile și posturile pentru funcțiile de conducere; comportamentul și măsurile noului proprietar etc. Indiferent de poziție, angajații sunt îngrijorați în legătură cu viitorul lor, ceea ce influențează defavorabil productivitatea și randamentul companiei.

● **Companii care au înregistrat pierderi relativ mari** (marja pierderilor în ordine crescătoare) au fost: Electrică Furnizare Transilvania Nord (-2,4%); CFR Călători (-4,4%); Complexul Energetic Turceni (-6,6%); SNLO (-7,0%); Poșta Română (-8,7%); Metrorex (-10,3%); Radiocomunicații (-12,7%); Oltchim (-17,0%); TAROM (-36,2%); CFR Marfă (-53,5%); Termoelectrică (-73,9%); Compania Națională a Huilei (-96,1%); CFR SA (-116,2%).

Companiile cu pierderi mari sunt într-adevăr un domeniu în care trebuie concentrate eforturile de reducere a pierderilor și chiar de eficientizare prin cele mai diferite căi. Mai întâi însă trebuie analizată situația din punctul de vedere al importanței lor strategice, inclusiv al generării de externalități pozitive la terți,

care pot face posibilă sau facilita profitabilitatea altor agenți economici privați sau cu capital de stat. Uneori ar fi posibil ca, la nivel local, regional sau național, externalitățile pozitive, mai ales de natură calitativă, necuantificabile valoric riguros, să compenseze pierderile valorice ale companiei care poate fi de importanță vitală pentru populație. Cu alte cuvinte, aparenta pierdere financiară a lor poate deveni un „câștig” la alți agenți economici privați și publici, care să depășească de câteva ori pierderea respectivă. Pot fi date multe exemple din domeniul sănătății, educației, transporturilor etc. Este evident că un spital, o universitate sau un institut de cercetare științifică fundamentală sau aplicativă nu pot fi evaluate strict prin prisma profitului financiar!

● **Companii cu capacități de rentabilizare care și-au mărit profitul în 2010 față de 2009** au fost următoarele: Romgaz (155 mil. euro față de 136,2 mil. euro); Hidroelectrica (69,6 față de 11,5); Transelectrica (2,2 față de 1,4); Electrocentrale București (39,7 față de -10,2); Transgaz 89,6 (față de 71,1); RADET (6,0 față de -16,1); CNADNR (23,9 față de -124,7); ROMATSA (10,5 față de 7,7); RAAN (0,5 față de 0,2); Electrica Distribuție (6,3 față de 5,8).

La acest tip de companii nu credem că privatizarea este o urgență, mai ales că situația profitabilității lor s-a îmbunătățit, făcând dovada capacității de redresare economico-financiară.

● **O situație specială impun companiile la care profitul a scăzut în anul 2010 față de 2009:** Nuclearelectrica (3,8 mil. euro față de 11,7 mil. euro); Electrica Furnizare Muntenia Nord (0,3 față de 4,3); Romsilva (0,2 față de 4,1); Loteria Română (28,8 față de 35,8); Electrica (7,6 față de 14,8); Complexul Energetic Rovinari (0,1 față de 0,3); Electrocentrale Deva (0,4 față de 1,2); Electrica Distribuție Transilvania Sud (2,8 față de 5,5); Electrica Distribuție Transilvania Nord (2,0 față de 3,3). În cazul acestei categorii de companii, trebuie avut în vedere ca profitul în scădere să nu se transforme în pierdere, privatizarea putând să constituie o posibilă cale de contracarare a acestei tendințe defavorabile numai în cazul unor garanții solide că privatizarea le va îmbunătăți situația.

● **Companiile la care pierderile au crescut în anul 2010 față de 2009** necesită o **atenție specială**, acestea fiind: Oltchim (-53,1 față de -49,9); CFR SA (-308,1 față de -220); Complexul Energetic Turceni (-16,5 față de +5); CFR Marfă (-127,1 față de -80,7); TAROM (-79 față de 55,4); Compania Națională a Huilei (-151,9 față de 144,3); Termoelectrica (-102,8 față de -87). Aceste companii manifestă o cronicizare crescândă a situației falimentare și, într-adevăr, pot constitui **obiectul prioritar** al privatizării și restructurării.

● **Companiile la care pierderile au scăzut în anul 2010 față de 2009 evidențiază potențial de redresare** și se referă la: CFR Călători (-20,5 mil. euro față de -50 mil. euro); Poșta Română (-28,8 față de -43,8); SNLO (-15,1 față de -16,7); Metrorex (-12 față de -29). Aceste companii, prin reducerea volumului pierderilor, dau speranța unei redresări viitoare, fără a fi nevoie neapărat de privatizări.

● **Companii care au trecut de la profit în anul 2009 la pierderi în anul 2010:** Electrica Furnizare Transilvania Nord (-6,7 față de +0,1); Complexul Energetic Turceni (-16,5 față de +5) reprezintă, de asemenea, un semnal de alarmă pentru decidenți, deoarece starea de perdant s-ar putea agrava. Pentru aceste cazuri, este important să se cerceteze dacă este o situație conjuncturală nefavorabilă sau există riscul agravării pierderilor.

● **Companii care au trecut pe profit în 2010 față de pierdere în 2009:** Electrocentrale București (+39,7 mil. euro față de -10,2 mil. euro); RADET (+6 față de -16,1); CNADNR (23,9 față de -124,7) fac dovada unui potențial de redresare care nu implică în mod deosebit măsuri radicale de schimbare a regimului de proprietate.

Mărimea absolută a profitului, pierderii și numărul de angajați pot reprezenta criterii pentru includerea sau neinclusiunea în liste de privatizări sau alte măsuri de redresare a companiilor de stat.

O atenție specială trebuie acordată companiilor de stat care **realizează cel mai mare volum al profitului și care nu ar trebui privatizate**, deoarece statul are nevoie de venituri și acestea și-au dovedit capacitatea de performanță, în condițiile regimului de proprietate publică. Este vorba de primele **10 companii cu cel mai mare volum valoric al profitului în 2010**, și anume: Romgaz (155 mil. euro); Transgaz (89,6); Hidroelectrică (69,6); Electrocentrale București (39,7); Loteria Română (28,8); CNADNR (23,9); ROMATSA (10,5); Electrica (7,6); RADET (6); Electrica Distribuție Muntenia Nord (6,3).

Privatizarea lor va genera profit sigur pe perioade mari de timp investitorilor privați și pierderi de venit pe termen lung pentru stat, cu mult mai mari decât sumele încasate de stat prin privatizarea activelor sale, ceea ce impiedică asupra sustenabilității bugetului de stat în perspectivă. Recurgerea la privatizarea companiilor de stat valoroase pentru acoperirea datoriilor publice, fie chiar și pe durata unei guvernări, reprezintă un comportament care ține seama doar de „interesul politic” de a se descurca „pe moment”, pe timpul mandatului respectiv, după care situația s-ar putea agrava în privința poverii datoriei publice. Un astfel de comportament politic de conjunctură este caracteristic multor

guvernări, dar, din păcate, contravine principiului sustenabilității și face dovada lipsei de viziune și coeziune intergenerațională.

O atenție specială trebuie acordată **primelor 10 companii de stat cu cele mai mari pierderi**. În anul 2010, acestea erau: CFR SA (-308,1 mil. euro); Compania Națională a Huilei (-151,92); CFR Marfă (-127,1); Termoelectrica (-102,8); TAROM (-79); Otchim (-53,1); Poșta Română (-28,8); Electrocentrale București (-20,5); Complexul Energetic Turceni (-16,5); SNLO (-15,1).

Având în vedere importanța lor strategică, este bine să se încerce mai întâi o redresare prin restructurare și îmbunătățire a funcționării ca activ public și numai dacă situația nu se îmbunătățește să se recurgă la privatizare. Trecerea lor imediată în sectorul privat nici pe departe nu este o garanție a rentabilizării și îndeplinirii mai bune a menirii lor economico-sociale.

Se știe că monopolul privat este „mai dur” decât cel de stat și unele dintre aceste companii pot deveni un astfel de monopol! Pe de altă parte, investitorul privat, dacă nu-și recuperează cheltuielile, declară faliment cu ușurință, astfel că lipsirea beneficiarilor de serviciile de transport pe calea ferată, aerian sau poștale poate destabiliza puternic un complex economic național. Or, aceste companii se înscriu în formula „to big to fail”¹, aplicată fără nicio rețineră în timpul crizei economico-financiare de către multe state dezvoltate.

Deși a traversat și traversează criza tranziției peste care s-a suprapus actuala criza economică și financiară internațională, România nu a încercat să aplice astfel de formule ca justificare pentru sprijinirea unor companii de stat de importanță strategică pentru economie și societate.

Nu în ultimul rând, restructurarea și privatizarea societăților de stat trebuie să țină seama de numărul de angajați pe care îl au acestea și de productivitatea muncii.

Primele 15 companii cu cel mai mare număr de angajați, în anul 2010, au fost următoarele: Poșta Română (34731 angajați); CFR SA (24993); Romsilva (19131); CFR Călători (15179); RATB (11677); CFR Marfă (11588); Compania Națională a Huilei (9200); CNADNR (6227); Oltchim (4962); RADET (4366), Complexul Energetic Turceni (4515); Hidroelectrică (5227); SNLO (8371); Complexul Energetic Rovinari (4489); Metrorex (4110).

¹ „Prea mare ca să eșueze”.

**Tabelul 11. Productivitatea muncii în primele 35 companii de stat
(cifra de afaceri/angajat), în anii 2009 și 2010, în România**

Nr. crt.	Compania	Cifra de afaceri 2009 (mil. euro)	Nr. angajați 2009	Euro/angajat 2009	Cifra de afaceri 2010 (mil. euro)	Nr. angajați 2010	Euro/angajat 2010
1	Romgaz	760,4	5812	130816	851,0	5812	146421
2	Hidroelectrică	576,3	5227	110254	779,4	5227	149110
3	Transelectrica	591,6	2185	27076	606,1	2185	277391
4	CFR Călători	472,7	15179	31142	467,7	15179	30812
5	Electrocentrale București	442,5	3237	136701	460,9	3237	142385
6	Nuclearelectrică	363,4	2179	166774	360,6	2179	165489
7	Poșta Română	341,8	34731	9841	327,8	34731	9438
8	Electrică Furnizare Transilvania Sud	317,8	381	83412	326,5	381	856955
9	Transgaz	282,7	4962	56973	312,6	4962	62999
10	Oltchim	256,5	3570	71849	311,7	3570	87311
11	Electrică Furnizare Muntenia Nord	315,7	350	902000	308,9	350	882571
12	RADET	262,0	4336	60424	279,4	4336	64437
13	Electrică Furnizare Transilvania Nord	279,8	386	724870	277,9	386	719948
14	CFR SA	257,5	24993	10303	265,1	24993	10607
15	Romsilva	256,2	19131	13392	262,9	19131	13742
16	Loteria Română	339,1	2806	120848	262,3	2806	93478
17	Complexul Energetic Craiova	269,6	2294	117524	261,3	2294	113906
18	Complexul Energetic Turceni	267,9	4515	59336	248,5	4515	55039
19	Electrică	202,1	247	818219	243,4	247	985425
20	CFR Marfă	251,1	11588	21669	237,4	11588	20487
21	TAROM	191,6	2368	80912	218,2	2368	92145
22	SNLO	216,7	8371	25887	214,5	8371	25624
23	CNADNR	177,6	6227	28521	209,3	6227	33612
24	Complexul Energetic Rovinari	201,2	4489	44821	189,1	4489	42125
25	Electrocentrale Deva	231,8	1618	143263	185,1	1618	11440
26	ROMATSA	146,6	1569	93435	177,6	1569	113193
27	RATB	168,6	11677	14439	167,1	11677	14310
28	Compania Națională a Huilei	165,1	9200	17946	158,0	9200	17174
29	RAAN	170,2	3640	4676	156,5	3640	42995
30	Electrică Distribuție Muntenia Nord	145,5	2074	70154	141,9	2074	68419

Nr. crt.	Compania	Cifra de afaceri 2009 (mil. euro)	Nr. angajați 2009	Euro/angajat 2009	Cifra de afaceri 2010 (mil. euro)	Nr. angajați 2010	Euro/angajat 2010
31	Electrica Distribuție Transilvania Sud	128,3	1814	70728	141,1	1814	77784
32	Termoelectrica	172,1	2150	8005	139,1	2150	64698
33	Electrica Distribuție Transilvania Nord	18,0	2014	5859	121,4	2014	60278
34	Metrorex	95,7	4110	23285	116,2	4110	28273
35	Societatea Națională de Radiocomunicații	80,0	1915	41775	80,5	1915	42037

Sursa: Calcule proprii pe baza datelor Ministerului de Finanțe.

Se știe că investitorii strategici privați care ar prelua astfel de societăți, de regulă, ca primă măsură pentru eficientizare, recurg la reducerea numărului de personal, ceea ce creează serioase tensiuni sociale și dezechilibre financiare pentru bugetul statului, care trebuie să plătească indemnizații de șomaj. Or se știe că fiecare privatizare reprezintă un caz special care necesită o pregătire ex-ante adecvată, fără de care riscă să se transforme într-o măsură traumatizantă, cu efecte negative de durată care cu greu pot fi compensate.

O ultimă idee asupra căreia insistăm vizează modul în care este concepută strategia privatizării din punctul de vedere al efectelor previzibile asupra vânzătorului, cumpărătorului, dar mai ales asupra forței de muncă și a economiei naționale în ansamblul său. În acest sens, menționăm următoarele:

- pe timp de criză, vânzarea activelor statului se face la prețuri scăzute, deci dezavantajoase;
- scoaterea la privatizare, în același timp, a mai multor active ale statului, pe lângă obținerea unui preț de vânzare defavorabil, poate fi și o tentativă eșuată¹, negăsindu-se ușor cumpărător, deoarece activele cu pierderi se vând relativ greu;
- de regulă, „se privatizează profitul”, iar pierderea rămâne în „gestiunea statului”, ceea ce, în viitor, îi îngreunează și mai mult situația;

¹ Eșuarea primei tentative de privatizare a unui activ atrage după sine o scădere a bonității acestuia și, implicit, a prețului.

- în cazul în care o privatizare se realizează cu dificultate și proprietarul privat nu-și respectă obligațiile asumate, statul va fi nevoit să preia compania respectivă, după ce a fost devalizată și dezechilibrată financiar, material și din punctul de vedere al forței de muncă, ceea ce înseamnă un cost adițional pentru economie.

3. Corporațiile transnaționale publice (CTP)

Politicile în domeniul ISD trebuie indisolubil legate de politicile industriale pentru care obiectivul principal îl constituie „reindustrializarea” țării, în noile condiții de piață concurențială și de globalizare a piețelor (ASPE, 2010), ținând seama de rolul foarte important al corporațiilor transnaționale în procesul de restructurare și reindustrializare. Aceste corporații nu sunt numai companii private, ci și companii cu capital de stat, mai ales din țările cele mai dezvoltate, având performanțe concurențiale deosebite. În acest context, subliniem rolul unor corporații de stat transnaționale în **sectoarele nefinanciare**. Este cazul celor din Franța (EDF), Japonia (Japan Tobacco Inc.), China (Sinopec Group), SUA (Constellation Energy Nuclear Group LLC) etc. Dacă gradul de autonomie al CTP este mare, aceasta se comportă la fel ca și firmele private. Astfel, din cele 653 de CTP existente în anul 2010 pe plan mondial, o proporție de 43,6% se aflau în țările dezvoltate, din care 34,2% în țările membre ale UE, iar restul în țările în curs de dezvoltare.

Participarea statului la capitalul social al **CTP¹ nefinanciare** diferă de la o corporație la alta, în limite foarte mari (84,7% EDF SA, Franța; 36,4% GDF Suez, Franța; 32% General Motors Co.; 50% Japan Tobacco Inc.; 12% Tata Steel Ltd., India; 31,7% Deutsche Telekom AG, Germania; 18,3% Renault SA, Franța; 30,2% Finmeccanica Spa Italia; 39,8% Petroleo Brasileiro, Brazilia; 100% Petroleos de Venezuela SA, Venezuela; 100% China National Petroleum Corporation, China etc.).

CTP (Transnational Corporations State – Owned Enterprise – TNC SOEs), la nivel mondial, există practic în multe sectoare și domenii de activitate, mai ales în cele care produc bunuri și servicii publice sau de mediu, între care menționăm: electricitate, gaz și apă; vehicule cu motor; utilități, telecomunicații; extragerea și distribuția petrolului și gazelor naturale; transport și depozitare; industria extractivă și cariere de piatră; alimente, băuturi și tutun; mașini și echipamente; metal și produse din metal.

¹ Vezi *World Investment Report 2011, Non-equity modes of international production and development*, UNCTAD, Geneva, p. 30.

În sectorul serviciilor, cele mai numeroase CTP se află în transporturi, depozitare și comunicații, finanțe, comerț etc.

Potrivit unor estimări UNCTAD, circa 70% din numărul CTP, la nivel mondial, operează în sectorul servicii, îndeosebi servicii financiare, cu o pondere de 19% din total, urmate de transport, depozitare și comunicații (16%), electricitate, gaz, apă (10%). Restul aparține industriilor prelucrătoare, în principal vehicule auto și echipament de transport (4%), produse chimice (3%), metale și produse din metale (3%), iar sectorului extractiv-minier îi revine o pondere de 8-9%.

Am prezentat aceste date și informații statistico-economice privind corporațiile transnaționale cu proprietate de stat din cel puțin două motive:

- pentru a ajusta „fundamentalismul” liberal după care statul este un „prost” gestionar, piața și politicile „laissez-faire” rezolvând toate problemele (?!);
- pentru a responsabiliza decidenții români din sectorul și instituțiile de stat în legătură cu rolul și implicarea pe care trebuie să le aibă ca factor de puternică interfață în economie, nu doar de a stabili și colecta impozite și taxe, dar și de a gestiona eficient o serie de sectoare cu vocație publică la nivel local, național și internațional sau care necesită investiții mari de capital pe care întreprinzătorii privați nu riscă să le facă.

Având în vedere experiența internațională în ceea ce privește existența și funcționarea unor societăți transnaționale cu capital de stat, apar firești întrebările următoare referitoare la situația din România:

- care sunt cauzele pentru care România în general, ca stat, a „privatizat” o serie de societăți care au intrat sub controlul altor state, și nu în sectorul privat, dacă tot s-a numit privatizare (de fapt, impropriu)?
- este oportună vânzarea pachetului minoritar de acțiuni ale statului român la unele societăți, în perioada de criză, când prețurile de vânzare a acțiunilor sunt scăzute din cauza unei piețe dezechilibrate?
- este oare posibilă dezangajarea „totală” a statului din economie? După cum arată **varietatea schemelor existente de parteneriat public-privat**, acest lucru nu s-a întâmplat nici în cele mai „așa-zise liberale economii”, mai ales în perioada de criză;
- cine poate gestiona mai bine o serie de domenii vizând producția de bunuri și servicii publice, între care și pe cele de protecție a capitalului natural, educație, CDI, la care mecanismele de piață au eșuat (fail) sau nu se implică?

- dacă reprezentanții statului își închipuie că menirea lor este numai cea de a percepe și încasa taxe și impozite, uneori devenite adevărate poveri fiscale pentru o parte importantă a populației și a agenților economici, fără a-și lua în serios și responsabilitatea de implicare în economie și asistență din punct de vedere social, atunci statul respectiv se află într-o mare eroare în ceea ce privește atribuțiile și rolul pe care trebuie să se bazeze potrivit principiilor fundamentale europene ale UE privind bunăstarea, echitatea, solidaritatea și incluziunea socială, subsidiaritatea și convergența și, nu în ultimul rând, responsabilitatea sa economică și socială, care de altfel se aplică atât instituțiilor de stat, cât și sectorului privat.

Corporațiile transnaționale proprietate de stat, după cum se arată în *World Investment Report 2011*, „tind să fie cele mai active în serviciile financiare și industriile capital-intensive, ele având nevoie de poziții de monopol pentru a câștiga economiile de scară necesare sau având calitatea de a fi de puternic interes pentru țară” (*World Investment Report 2011*, p. 31).

Tabelul 12. Structura proprietății corporațiilor transnaționale publice (CTP) în anul 2011, la nivel mondial

Mărimea ponderii valorii pachetului de acțiuni ale statului în valoarea totală a acțiunilor	<10%	10%-50%	51%-100%	100%
Ponderea numărului corporațiilor transnaționale publice proprietate de stat față de numărul total al acestora, în funcție de mărimea procentuală a pachetului de acțiuni.	10%	32%	44%	14%

Sursa: UNCTAD based on 653 TNC 1.

Datele din tabelul 12 evidențiază că, la o proporție de 58% din numărul total al CTP cu capital de stat, pachetul majoritar de acțiuni se află în proprietatea statului care reprezintă un agent economic *sui generis*. Considerăm ca absolut necesare fundamentarea unor strategii și politici în ceea ce privește sectorul de stat, implicarea statului în parteneriat cu investitorii străini (UNCTAD, 2011a), astfel încât să fie cât mai bine definite și realizate interesele naționale, care pot fi sau nu congruente sau convergente cu cele ale capitalului străin (Lipsey R., 2002).

Potrivit acordului preventiv (precautionary) semnat de România cu FMI, în ceea ce privește privatizarea unor companii cu capital de stat, în anul 2012, urmează a fi scoase la privatizare cele mai importante și valoroase societăți cu capital de stat, astfel:

- privatizarea cu investitori strategici a pachetelor majoritare ale Complexului Energetic Oltenia (lignit, energie), a companiei Electrice Furnizare, Electrica Serv., minele viabile de ulei și termocentralele Mintia și Paroșeni, Oltchim și Cuprumin;
- vânzarea pe bursă a unui pachet de 15% din Transelectrica și Transgaz, de 9,81% din acțiuni la Petrom, de 15% la Romgaz și câte 10% la Hidroelectrică și Nuclearelectrică. Potrivit estimărilor unor specialiști¹, din listarea pachetelor majoritare ale Hidroelectrică, Romgaz și Nuclearelectrică, statul se estimează că ar încasa 875 milioane de euro, în timp ce ele valorează împreună 7,4 mld. euro, după cum apreciază firma de investiții Capital Partners.

Pe lângă faptul că este scăzut prețul activelor statului în timpul crizei, se neglijează și situația că, în cazul unor falimente iminente ale unor societăți private sistemice, de importanță națională, statul tot va trebui să le sprijine, așa cum au făcut țările dezvoltate cu băncile aflate în prag de faliment, pentru care au acordat sprijin financiar substanțial, mergând până la un fel de privatizare prin cumpărarea de active la băncile respective.

Nu în ultimul rând, apare și o altă întrebare, și anume cum de în alte țări statul își exercită performant prerogativele de proprietar și manager, iar în România statul dorește să scape de toate activele sale, îndeosebi în domeniile-cheie, cum sunt utilitățile, bogățiile subsolului, energia etc.?

Răspunsul nu poate fi dat unilateral, ci ținând seama de o multitudine de factori obiectivi și subiectivi, economici, politici, sociali etc., între care și capacitatea instituțională și performanța managerială a instituțiilor statului în România, inclusiv percepția și înțelegerea corectă a rolului unui stat care se dorește democratic și performant, promotor al intereselor naționale.

În concluzie, considerăm că privatizarea companiilor de stat nu reprezintă panaceul eficientizării acestora în sensul avantajării tuturor părților implicate.

Pentru a reprezenta o poveste de succes (success story) privatizarea presupune un înalt profesionalism din partea decidenților, inclusiv în ceea ce privește aplicarea consecventă a principiului cooperării intergeneraționale al dezvoltării

¹ Vezi: <http://ro.news.yahoo.com/statul-%C3%AE%C5%9Fi-vinde-perlele-energetice-192500>.

sustenabile, diametral opus viziunii îngust politicianiste, pe termen scurt sau mediu, a salvării situației în timpul mandatului după care „poate veni și potopul!” Profesionalism înalt înseamnă abordări complexe, multe și interdisciplinare, pe orizonturi de timp diferite, inclusiv răspundere (accountability) și responsabilitate socială *lato sensu*.

Totodată, experiența istoriei economiilor naționale dezvoltate, arată că, în cadrul politicilor publice, *privatizările* ca și *naționalizările* unor active au reprezentat instrumente de potențare a sustenabilității dezvoltării economico-sociale prin scheme adecvate de parteneriat public-privat.

4. Veniturile ISD: profitul reinvestit și repatriat

Una dintre problemele strategice majore ale întreprinderilor cu ISD și ale statului-gazdă este cea referitoare la profitabilitatea și veniturile realizate de capitalul străin, din punctul de vedere al impactului economic și social, în plan intern și extern.

Deși filialele corporațiilor multinaționale sau alți investitori străini au regim de persoană juridică similar cu cel al investitorilor (întreprinderilor) autohtoni, acestea au o serie de particularități în ceea ce privește nivelul profitabilității comparativ cu producătorii interni, pe de o parte, dar și modul de realizare și utilizare a profitului sau veniturilor în țara-gazdă prin **reinvestire** sau în țara de destinație prin **repatriere**, pe de altă parte.

Potrivit celor mai recente date UNCTAD, profitul repatriat al companiilor cu ISD, de regulă, este mai mare decât cel reinvestit în economia țării-gazdă, ceea ce evidențiază un avantaj mai mare pentru investitorii străini decât pentru economiile naționale în care sunt amplasate filialele CTP (Burnstein A., 2005; Durham K.B., 2004; Borensztein E., 1998).

Tabelul 13. Ponderea volumului valoric la nivel mondial al câștigurilor reinvestite și repatriate de către companiile cu capital străin, în perioada 2005-2010

	Anii					
	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Câștiguri reinvestite (% din total câștiguri)	24,7	30,8	40,3	23,4	24,4	40,0
Câștiguri repatriate (% din total câștiguri)	75,2	69,1	59,7	76,5	75,5	60,0

Sursa: Calcule proprii estimative, pe baza datelor din *World Investment Report 2011*.

Datele din tabelul 13, ca și alte analize ale câștigurilor filialelor CTP evidențiază următoarele aspecte mai importante:

- a) la nivel mondial, câștigurile reinvestite în țările-„gazdă” sunt, de regulă, mai mici de la 1 până la 3 ori decât cele repatriate, ceea ce evidențiază faptul că CTP sunt profitabile în general și își urmăresc în mod justificat, în primul rând, propriile lor interese, volatilitatea lor în țara-gazdă fiind determinată nu atât de situațiile de faliment sau de insolvență ale acestora, cât de noile oportunități de câștig în alte țări-gazdă, unde pot înregistra avantaje competitive mai mari;
- b) în anii de criză 2008 și 2009, ponderea câștigurilor repatriate a fost relativ mai mare față de cele reinvestite, din cauza scăderii în general a volumului valoric al câștigurilor totale ale CTP;
- c) câștigurile reinvestite (Lundan S., 2006) nu înseamnă doar cheltuieli suplimentare pentru creșterea capacității de producție a CTP în țara gazdă, ci și constituirea unor fonduri de rezervă pentru situații neprevăzute sau pentru utilizarea la schimburi valutare în conjuncturi favorabile, astfel că aportul acestora la formarea brută de capital fix (gross fixed capital formation) nu este egală cu tot profitul reinvestit;
- d) decizia privind mărirea profitului reinvestit este luată de firma-mamă pentru filialele sale, în funcție de obiectivele acestora de extindere, de nivelul costurilor operaționale în cazul firmelor start-up sau ale modernizărilor;
- e) în general, deși se acceptă, în primii ani de funcționare a filialelor CTP, o anumită pierdere, profitabilitate scăzută sau reinvestirea totală a câștigurilor, recuperarea atât a pierderilor, cât și a investiției în ansamblul său se realizează pe întreaga durată de exploatare eficientă la nivelul filialelor.

În ceea ce privește România, am încercat, pe baza datelor oficiale ale BNR și INS, să determinăm care este volumul profitului reinvestit și repatriat la societățile cu ISD. Ceea ce ne-a mirat a fost faptul că prima preocupare majoră a unor instituții de stat românești a fost legată de pierderile înregistrate de bănci sau alte filiale ale CTP, și nu de cea referitoare la raportul profit reinvestit/profit repatriat.

Dacă profitul repatriat pe baza acordării de dividende acționarilor străini, pentru țara-gazdă, reprezintă un factor de acutizare a problemelor de finanțare a noi proiecte investiționale, profitul reinvestit în țara-gazdă este o sursă de finanțare a investitorilor, chiar dacă aceste investiții sunt active aparținând firmei cu capital străin.

Ideea prevalentă după care ISD reprezintă un factor benefic în toate cazurile pentru creșterea economică durabilă a României, în opinia noastră, trebuie adecvat nuanțată pentru fiecare caz și problemă, pe baza unor argumente și date reale, credibile.

Firmele cu ISD din România au repatriat, în anii 2003-2010, un volum valoric de dividende distribuite de 11,730 mild. euro, la care se mai adaugă 2,382 mild. euro de venituri nete din dobânzi, adică **un profit total repatriat de 14,112 mild. euro** la un stoc de capital în anul 2010 de circa 52 mild. euro (tabelul 14). Echivalentul unui fel de indicator al „Return On Investment” (venituri la investiții) (ROI) cu o mărime de 27% evidențiază o situație de profitabilitate ridicată a ISD în țara noastră pe perioada analizată.

Tabelul 14. Veniturile realizate de ISD din România, profitul reinvestit și repatriat în perioada 2003-2010

- milioane euro -

Anii	Venituri realizate din ISD	Venituri nete din dobânzi	Profit repatriat (dividende repartizate)
2003	1047	29	446
2004	2083	66	568
2005	2352	87	1101
2006	3313	61	584
2007	4350	266	2757
2008	6412*	634	2696
2009	4496*	475	1608
2010	4222*	764	1970

* Nu a fost luată în considerare pierderea totală înregistrată de ISD, în anii respectivi.

Sursa: Date BNR și INS pe baza cercetării exhaustive a 6473 de întreprinderi cu investiție străină directă, cuprinzând întreprinderile cu cel puțin 20 de salariați (6242 de unități), toate instituțiile de credit cu capital străin (40 de unități), toate societățile comerciale de asigurări cu capital străin (34 de unități), precum și întreprinderile considerate atipice, toate întreprinderile cu investiție străină directă care au cifra de afaceri sau capitalul social de cel puțin 30 milioane RON (157 de unități). Reprezentativitatea la nivel de regiune de dezvoltare și diviziune CAEN este asigurată de întreprinderile cu investiție străină directă cercetate exhaustiv, care dețin o pondere de 87,3% în soldul ISD. Mulțimea de întreprinderi cu investiție străină directă care nu a fost cuprinsă în cercetarea statistică exhaustivă (circa 36900) este reprezentată de eșantionul format din 1050 de unități. Volumul total de unități cercetate (exhaustiv plus eșantion) a fost de 7523. Gradul de eroare al rezultatelor cercetării statistice privind investițiile străine directe în România (fluxuri și solduri) este de $\pm 3\%$, fiind garantat cu o probabilitate de 97%.

Remarcăm faptul că, în anii de criză 2008-2010, întreprinderile cu ISD din România au repartizat dividende mai mici decât cele din anul 2007 și că

veniturile nete din dobânzi au cunoscut o tendință generală de creștere, cu oscilații mai mari sau mai mici de la un an la altul.

Datele Băncii Mondiale (<http://businessday.ro/12/2010>) arată că, în perioada 2005-2009, filialele CTN din România au repatriat profituri de circa 19 miliarde de dolari (14 mild. euro), în anul 2009 valoarea acestora fiind de 1,54 miliarde dolari, cu 65% mai mică decât în 2008, date care sunt apropiate de estimările noastre (tabel 10).

În ceea ce privește profitul reinvestit, am dispus de date mai sigure numai pentru perioada 2003-2007, când valoarea cumulată a acestuia a fost de 7,188 miliarde euro. În perioada 2008-2010, din cauza pierderilor înregistrate și schimbării metodologiei de calcul, nu a mai fost posibil să se stabilească riguros mărimea profitului reinvestit. Oricum, estimăm că **profitul repatriat** de către firmele ISD din România a fost de circa două ori mai mare decât cel reinvestit în România, ceea ce se apropie de proporția medie la nivelul mondial. Măsura în care un astfel de raport este sau nu favorabil pentru România ar căpăta consistență și mai multă credibilitate dacă ar fi cercetat complex, pe cazuri concrete de investitori străini.

Raportul dintre profitul reinvestit și cel repatriat de firmele străine din România diferă de la un sector la altul și de la o firmă la alta, ceea ce face dificil să se stabilească repere standard de profitabilitate și distribuire a profitului investit și repatriat. În opinia noastră, important însă este să se aplice **principiul analizei cost-beneficiu** și al eficienței economice integrale pentru fiecare parte implicată (Manoilescu M., 1986), astfel încât să se poată stabili dimensiunea raportului rezultate/cheltuieli, în sens larg, și nu strict financiar, ceea ce ar presupune ca, la costurile și beneficiile financiare directe, să se adauge și o serie de **externalități negative și/sau pozitive** discountate. Cu alte cuvinte, este nevoie să se determine RIRF¹ (Financial Internal Rate of Return) și RIRE² (Economic Internal Rate of Return), folosind tehnica actualizării și alegerea unei rate adecvate de actualizare (Boardman A.E. et.al., 2004; Ghid de analiză cost-beneficiu, 2004; Florio M., Vignetti S., 2003).

Aplicarea analizei cost-beneficiu oferă posibilitatea de a stabili mărimea beneficiului care revine la o unitate de cheltuială pentru fiecare parte implicată și de a evita decalaje de eficiență (Lehman A., Mody A., 2003) între parteneri dincolo de anumite intervale de încredere acceptabile. O astfel de abordare, fără

¹ RIRF – rata internă de rentabilitate financiară.

² RIRE – rata internă de rentabilitate economică.

nicio îndoială, nu face abstracție de rolul și avantajele ISD pentru țara-gază, ci invită la evitarea unilateralismului, generalizărilor care pot estompa situații particulare diferite sau diametral opuse, pledează pentru mai multă obiectivitate, probitate științifică și profesionalism.

5. Exporturile și importurile întreprinderilor cu investiție străină directă

O bună perioadă de timp, în teoria și practica economiei de tranziție a României, a fost aplicat instrumentul devalorizării monedei naționale ca factor de creștere în devans a exporturilor, deși realitatea a arătat altceva. În pofida aplicării politicilor de devalorizare severă pe termen lung a monedei naționale, în România, exceptând ultimii ani de criză, exporturile au fost devansate de importuri, ca dinamică, iar deficitul balanței comerciale a României s-a cronicizat, în multe perioade cunoscând creșteri îngrijorătoare. Cei care au aplicat aceste politici au ignorat teoria potrivit căreia devalorizarea monedei naționale duce la creșterea exporturilor numai în condițiile următoare:

- devalorizarea trebuie să se producă în doze **homeopate** (foarte mici) și **pe termen scurt**;
- **existența unei cereri externe** necesare și suficiente pentru producția de export a țării respective;
- posibilitatea de a mări capacitățile de producție în țară pentru a satisface cererea externă la export;
- conținutul de import al producției exportate să nu fie relativ mare, știut fiind că devalorizarea monedei naționale are impact negativ asupra creșterii importurilor.

Țări care au încercat aplicarea politicii devalorizării (RFG, SUA) au renunțat rapid, constatând că o astfel de politică pe termen lung ar fi fost total falimentară. Un exemplu relevant este cazul Chinei, care și-a mărit cu mult mai rapid exporturile față de importuri, dar nu a recurs la devalorizarea drastică a monedei naționale.

Structura sectorială a ISD are o importanță deosebită pentru comerțul exterior al țării-gază, în sensul că o proporție prea mare a ISD în sectorul serviciilor financiare și de intermediere, ca și al bunurilor neexportabile (non-tradable) poate conduce la puternice dezechilibre comerciale. În România, ISD în sectorul „non-tradable” au fost predominante, ceea ce a impulsionat puternic cererea internă, care a condus la o sporire fără precedent a importurilor, astfel că s-au

cronicizat deficitul de balanță comercială și cel al contului curent, ceea ce, pe cale de consecință, a mărit vulnerabilitatea României în condițiile crizei economice și financiare globale.

În acest sens, Kinoshita Yuko (2011, p. 4) menționa că un volum al investițiilor relativ mare în sectorul financiar, al bunurilor și serviciilor neexportabile **poate stimula cererea internă și importurile, inclusiv deficitul balanței comerciale**, „iar ISD în sectorul cu produse exportabile impulsionează importurile numai pe termen scurt”. Același autor menționa că investitorii străini în sectorul de export „tradable” acordă o importanță mai mare nivelului de calificare și productivității forței de muncă față de, pur și simplu, un cost mai redus al forței de muncă, situat în planul secundar al factorilor de influență.

Investițiile străine în sectorul produselor exportabile (tradable) mai mici decât în cel al celor neexportabile, pe de altă parte, au condus la o creștere a exporturilor care se bazează pe un mare conținut de importuri.

Potrivit opiniei specialiștilor,¹ creșterea atractivității ISD pentru sectoarele de bunuri și servicii exportabile în țara-gazdă depinde de o infrastructură bună, de o dimensiune mare a pieței interne, de nivelul înalt de calificare a forței de muncă și de o integrare mai puternică în rețelele comerciale interne și externe, de proximitatea față de țările dezvoltate, care înseamnă cheltuieli mai mici de transport și o serie de alte avantaje, între care un mediu de afaceri stimulat, o guvernare bună a corporațiilor, mai puțină birocrație și corupție și un mediu de afaceri prietenos, precum și o fiscalitate neîmpovărătoare.

Schimbarea direcției de orientare a ISD de la sectorul „non-tradable” către cel „tradable” contribuie la o mai bună inserție a economiei țării-gazdă în lanțurile valorice internaționale, pe termenul mediu și lung, la o soluționare a neajunsurilor de infrastructură, ca și la o îmbunătățire a expertizei capitalului uman. În cadrul măsurilor de politici economice, o astfel de orientare poate fi implementată inclusiv prin controlul și monitorizarea ISD.

Experiența altor țări cu economii emergente a demonstrat că prezența controalelor vizând capitalul sub forma fluxurilor de ISD **nu este un factor de îndepărtare a investitorilor străini** (Ostry I.D. et al., 2010)² din sectorul

¹ Vezi: Kinoshita Yuko, 2011, *Sectoral Composition of FDI and External Vulnerability in Eastern Europe*, IMF Working Paper, 11/123, May.

² I.D. Ostry, A. Ghosh, K. Nahermeyen, M. Chamon, M.S. Qureshi și D.B.S. Reinhardt, 2010, *Capital inflows: The Role of Controls*, IMF Staff Position Note SPN/10/04 Washington, International Monetary Funds, February 19.

tradable. Dimpotrivă, lipsa unei selectivități și a unor informații relevante privind specificul și bonitatea investitorilor strategici poate duce la decizii eronate, păguboase pentru economia țării-gazdă. Din acest punct de vedere, exemplele negative nu au lipsit în România, când investitorii străini nu și-au respectat angajamentele contractuale asumate sau și-au schimbat profilul de activitate, migrând către sectorul „non-tradable”.

Propensiunea ISD către sectorul financiar, al societăților de asigurări, al firmelor de consultanță etc. a avut ca rezultat, pe timp de criză, un declin economic major și de lungă durată, în paralel cu pericolul nu numai al scumpirii creditării, dar și al retragerii unor filiale ale băncilor străine care nu pot fi convinse să-și continue activitatea în România, unde, o bună perioadă de timp, au înregistrat profituri consistente.

În prezentul studiu, nu dorim să facem o inventariere a laturilor negative și a eșecurilor pe care România le-a înregistrat cu investitorii străini în materie de exporturi. Dimpotrivă, în linii generale, suntem de acord cu opinia cvasiunanimă potrivit căreia ISD promovează performanțele de export ale țării-gazdă prin mărirea capitalului intern, facilitează transferul de tehnologie și produse noi, oferă bune practici, expertiză și capacități manageriale forței de muncă locale, promovează creșterea gradului de ocupare în special în cazul întreprinderilor *greenfield* etc. Experiențe pozitive pe plan mondial referitoare la impactul favorabil al ISD asupra exporturilor pot fi date pe cazul mai multor țări; cel mai interesant însă ni se pare cel al Chinei, care a promovat o creștere economică orientată către export, astfel că la 1 dolar stoc de ISD revenea o creștere a exporturilor cu 70 cenți (Zhang, 2005)¹.

Pentru asigurarea dezvoltării durabile, unul dintre factorii majori este impactul întreprinderilor cu ISD asupra exporturilor și importurilor României, ținând seama de faptul că aceste întreprinderi controlează o proporție de circa 70% din volumul comerțului exterior și circa 90% din sistemul bancar. Impactul respectiv poate fi abordat:

- **în termeni relativi**, ca mărime a ponderii exporturilor și importurilor firmelor cu ISD în volumul total al exporturilor și importurilor țării, la diferite niveluri de agregare;

¹ K.H. Zhang, 2005, *How Does FDI affect a Host Country's Export Performance? The Case Study of China*, lucrare prezentată la Conferința internațională a OMC „China și economiile asiatice”, III și XI, China, June, 25-26, 2005.

- în **termeni absoluți**, ca diferență între exporturi și importuri, pentru a determina contribuția favorabilă/nefavorabilă a firmelor respective la soldul balanței comerciale a țării.

Activitatea întreprinderilor cu investiție străină directă în anul 2007 a contribuit la exporturi cu o pondere de 70,8%, în timp ce importurile acestora au reprezentat 59,2% din totalul importurilor țării (tabelul 15). Aceste ponderi relative mari evidențiază, fără îndoială, controlul puternic pe care întreprinderile cu ISD îl exercită asupra importurilor și exporturilor României, dar și rolul acestora în evoluția economiei naționale.

Tabelul 15. Contribuția absolută și relativă a firmelor cu ISD la exporturile și importurile totale ale României, în anii 2007-2009

- milioane euro -

	Exporturi (FOB)		Importuri (CIF)		Sold al balanței comerciale
	Întreprinderi cu ISD	% din total ramură	Întreprinderi cu ISD	% din total ramură	
ANUL 2007					
Total, din care:	20563	70,8	29675	59,2	-9139
Industrie, din care:	18273	77,5	18111	78,2	+126
- Industria prelucrătoare	17349	77,2	17252	78,2	+97
Comerț cu amănuntul și cu ridicata	1876	62,7	9646	47,7	-7770
Alte activități	414	16,8	19,18	28,5	-1504
ANUL 2008					
Total, din care:	21126	73,0	32715	62,6	-11588
Industrie, din care:	18560	83,4	20492	83,2	-1932
- Industria prelucrătoare	17165	83,1	19206	83,0	-2041
Comerț cu amănuntul și cu ridicata	1985	53,8	10358	48,8	-8372
Alte activități	580	19,3	1864	32,9	-1283
ANUL 2009					
Total, din care:	19643	69,8	22525	60,1	-2882
Industrie, din care:	17264	79,3	15155	76,5	+2109

	Exporturi (FOB)		Importuri (CIF)		Sold al balanței comerciale
	Întreprinderi cu ISD	% din total ramură	Întreprinderi cu ISD	% din total ramură	
- Industria prelucrătoare	16440	79,7	14423	78,8	+2017
Comerț cu amănuntul și cu ridicata	1827	51,7	6214	45,4	-4387
Alte activități	552	19,3	1156	29,0	-601

Sursa: Prelucrare date BNR și INS.

Din punctul de vedere al mărimii contribuțiilor procentuale ale exporturilor și importurilor firmelor cu ISD la exporturile și importurile totale ale țării, în anii 2007-2010, am putea considera că aceasta a fost pozitivă, în sensul că aceste firme dețin cele mai mari ponderi față de agenții economici exportatori cu capital autohton.

Din punctul de vedere al soldului balanței comerciale însă, **contribuția** firmelor cu ISD a fost **defavorabilă** (negativă), deoarece importurile acestora depășesc ca valoare exporturile (Falki N., 2009; Borensztein E. et al., 2005; Barba Navaretti G., 2004).

Analiza datelor din tabelul 15 privind exporturile și importurile agenților economici cu ISD evidențiază următoarele aspecte pentru perioada 2007-2009:

- pe întreaga perioadă analizată, soldul balanței comerciale a fost **negativ**, ceea ce înseamnă că, la nivel macroeconomic, agenții economici cu ISD **mai mult importă decât exportă**, contribuind nu la crearea de rețetă valutară pentru echilibrarea balanței de plăți externe, ci la dezechilibrarea acesteia; și prognozele pentru anii viitori ai Comisiei Naționale de Prognoză prevăd perpetuarea deficitului balanței comerciale până în 2016;
- principalul generator de deficit comercial îl reprezintă agenții economici cu participare străină de capital din sectorul comerțului cu amănuntul și ridicata (-7,77 mild. euro în 2007; -8,372 mild. euro în 2008; -4,387 mild. euro în 2009);
- în anul de criză 2009, față de anul 2008, se înregistrează un puternic declin al comerțului exterior al întreprinderilor cu ISD de -7,5% la exporturi și de -44,7% la importuri, ceea ce practic a însemnat un puternic șoc pentru întreaga economie națională, care a trebuit să suporte contracția de cerere și ofertă de pe piețele externe, în primul rând de pe piața UE;

- industria a contribuit cu **sold pozitiv** la balanța comercială a României în anii 2007 și 2009 și cu un **sold negativ** în anul 2008, de unde se poate trage concluzia că totuși industria, mai ales cea prelucrătoare, are potențialul cel mai mare pentru ieșire din criză și reducerea dimensiunii soldului negativ al balanței comerciale a României, pe baza creșterii în devans a exporturilor față de importuri;
- sectorul „alte activități”, care include alte tipuri de servicii în afară de comerț, în întreaga perioadă 2007-2009, a înregistrat un **deficit** de balanță comercială în **scădere** de la -1,5 mild. euro în 2007 la -601 mil. euro în 2009, ca urmare a impactului crizei economice externe și interne.

În tabelul 16, am prezentat dezagregat exporturile și importurile românești, în vederea unei analize mai aprofundate a contribuției agenților economici cu ISD, pe sectoare economice și subramuri ale industriei prelucrătoare, la soldul balanței comerciale a României.

Tabelul 16. Contribuția firmelor cu ISD la exporturile și importurile totale ale României, în anul 2010

milioane euro

	Exporturi (FOB)		Importuri (CIF)		Soldul balanței comerciale (+/-)
	Întreprinderi cu ISD	% întreprinderi cu ISD în total economie*	Întreprinderi cu ISD	% întreprinderi cu ISD în total economie*	
TOTAL	25950	72,4	28181	62,5	-2231
Industrie	22887	63,8	19923	44,2	+2964
Industria extractivă	582	1,6	696	1,6	-114
Industria prelucrătoare, din care:	21934	61,2	18849	41,8	+3085
- alimente, băuturi și tutun	314	0,9	978	2,2	-661
- ciment, sticlă, ceramică	139	0,4	265	0,6	-126
- fabricarea produselor din lemn, inclusiv mobilă	1223	3,4	396	0,9	+827
- fabricarea calculatoarelor, altor produse electronice, optice și electrice	3652	10,2	3426	7,6	+226
- mașini, utilaje și echipamente	1020	2,9	546	1,2	+474
- metalurgie	2725	7,6	1572	3,5	+1153
- mijloace de transport	6713	18,7	4820	10,7	+1893

	Exporturi (FOB)		Importuri (CIF)		Soldul balanței comerciale (+/-)
	Întreprinderi cu ISD	% întreprinderi cu ISD în total economie*	Întreprinderi cu ISD	% întreprinderi cu ISD în total economie*	
- prelucrarea țiteiului, produse chimice, cauciuc și mase plastice	2947	8,2	4414	9,8	-1467
- textile, confecții și pielărie	2983	8,3	2095	4,6	+888
- alte ramuri ale industriei prelucrătoare	218	0,6	337	0,7	-119
Energie electrică, gaze și apă	371	1,0	378	0,8	-7
Activități profesionale, științifice, tehnice și administrative și servicii suport	47	0,1	218	0,5	-171
Agricultură, silvicultură și pescuit	334	0,9	91	0,2	+243
Comerț	2495	7,0	7138	15,8	-4643
Construcții și tranzacții imobiliare	48	0,2	145	0,3	-97
Hoteluri și restaurante	3	0,0	13	0,0	-10
Tehnologia informației și comunicații	39	0,8	467	1,1	-428
Intermedieri financiare și asigurări	66	0,2	71	0,2	-5
Transporturi	28	0,1	100	0,2	-72
Alte activități	3	0,0	15	0,0	-12

* Nu include exporturile și importurile aferente activităților diviziunilor CAEN 84 - Administrație publică, 97/98 - Activități ale gospodăriilor populației și 99 - Activități extrateritoriale.

Notă: Exporturile și importurile sunt agregate după activitatea de bază a firmelor, conform CAEN Rev.2. Exportul și importul întreprinderilor cu ISD sunt cele aferente companiilor cercetate în mod exhaustiv (care au peste 20 de salariați). Datele privind exportul și importul pe ansamblul economiei, luate în calcul la determinarea mărimilor relative, sunt cele raportate de operatorii economici care au depășit pragurile valorice de raportare pentru anul 2010, stabilite pentru declarațiile intrastat.

Sursa: Prelucrare date BNR.

Industria prelucrătoare este principala ramură cu **excedent comercial** (3 085 milioane euro), acesta datorându-se în special subramurilor *mijloace de transport* (excedent 1893 milioane euro), *metalurgie* (excedent 1153 milioane euro) și *mașini, utilaje și echipamente* (excedent 474 milioane euro).

Agricultura, silvicultura și pescuitul, deși au înregistrat ISD la un nivel relativ scăzut (2% din soldul ISD la 31 decembrie 2010), constituie cea de a doua

ramură a economiei în care întreprinderile cu ISD au înregistrat excedent comercial agregat (de 243 milioane euro), care se află cu mult sub ceea ce oferă potențialul agriculturii și silviculturii românești.

Ramurile cu **deficit al balanței comerciale** sunt: industria extractivă; alimente, băuturi, tutun; ciment, sticlă, ceramică; prelucrare țigări; produse chimice, cauciuc și mase plastice; alte ramuri ale industriei prelucrătoare; activități profesionale, științifice, tehnice și administrație și servicii suport; comerț; construcții, hoteluri, intermediari financiare, transporturi, alte activități. Subliniem că printre ramurile cu sold negativ al balanței comerciale figurează unele care au condiții favorabile de producție în România și care înainte erau exportatoare nete, cum ar fi alimentele, cimentul, sticla, petrochimia, masele plastice etc.

În toate celelalte ramuri, întreprinderile cu ISD au înregistrat **deficit comercial**, ceea ce ridică serioase probleme de promovare a exporturilor și înlocuirea importurilor concurențiale în viitor.

În concluzie, supunem atenției următoarea problemă: atâta vreme cât exporturile firmelor cu ISD sunt mai reduse decât importurile acestora și ponderea lor în exporturile totale ale României reprezintă circa 70%, se poate afirma că exporturile respectivelor firme per ansamblu au o influență favorabilă asupra soldului pozitiv al balanței comerciale și *ipso facto* asupra balanței de plăți externe și soldului contului curent? Răspunsul la această întrebare este complex și, în consecință, necesită o serie de clarificări și aprofundări pentru a vedea în ce măsură ISD pot fi un „bun” sau un „rău” necesar, din punctele de vedere economic, social, politic, tehnologic și ambiental. Singura entitate decizională care are pârghiile necesare, prin promovarea unor politici economice și comerciale procreștere durabilă a României, în concordanță cu prevederile reglementărilor în vigoare ale UE, este statul român care, printre altele, poate recurge și la clauze derogatorii de salvagardare a unor producții naționale, substituția importurilor concurențiale, promovarea ecoindustriilor, declanșarea procedurilor antidumping, protecția capitalului natural și standardele de mediu etc.

Strategia națională de export va trebui să aibă în vedere că circa 70% din volumul total al exporturilor românești aparțin întreprinderilor cu participare străină de capital, fiind, în general, de presupus că includ bunuri și servicii cu nivel ridicat de competitivitate, dată fiind expertiza managerială și tehnologică a investitorilor străini, precum și nivelul relativ ridicat al calificării forței de muncă autohtone, relativ slab retribuită față de nivelul salariilor în țara de origine a ISD, ca și nivelul prețurilor și tarifelor relativ scăzute în România.

Principala problemă pe care o ridică exporturile întreprinderilor cu participare străină de capital cu sediul în România nu este cea a nivelului de competitivitate, ci măsura în care acest nivel are un **efect de propagare direct și indirect pozitiv asupra economiei naționale**, pe termenele scurt, mediu și lung (spillovers sau externalități pozitive). Din acest punct de vedere, dacă **profitul este integral repatriat la firma-mamă** din străinătate, atunci impactul asupra investițiilor în România este foarte mic sau inexistent, rămânând ca efect favorabil al acestora doar veniturile salariale ale angajaților la firmele străine care, uneori, s-ar putea să fie sub nivelul salariilor practicate de firmele românești, precum și o serie de alte avantaje legate de creșterea gradului de expertiză și calificare, folosirea unor resurse de materii prime, combustibil și energie în plan real, o mai bună încredere formală în respectarea standardelor de mediu.

În contextul general al raportului ISD-dezvoltare durabilă, nu trebuie neglijate o serie de aspecte ale așa-ziselor exporturi de **înmizerare sau paupertate** (Bhagwati J., 1958; Blomstrom M., Kokko A., 1998), care, prin gradul scăzut al valorii adăugate și ponderea ridicată a exportului de capital natural, pot genera mari prejudicii ambientale și economice pe termene medii și lungi.

Una dintre provocările strategice majore pentru dezvoltarea durabilă a economiei naționale în care sunt implicate ISD ca factor de creștere vizează **cronicizarea și tendința de creștere a deficitului balanței comerciale** a României (tabelul 17), așa cum rezultă din variantele recente ale prognozelor oficiale pe termenele mediu (2012-2015) și lung (până în 2020).

Tabelul 17. Deficitul soldului balanței comerciale a României, prognozat pentru perioadele 2012-2015-2020

	Anii				
	2012	2013	2014	2015	2020*
Deficit al soldului balanței comerciale, mild. euro	-10,58	-10,96	-13,51	-15,35	-17,1

* Estimare din anul 2009 ale CNP privind prognozele pe termen lung.

Prognozele Comisiei Naționale de Prognoză în legătură cu tendința de creștere a deficitului balanței comerciale a României până în anul 2020, ca tendință,

coincid și cu proiecțiile din Raportul de țară¹ al FMI din anul 2011, în care, pentru anul 2012, prevăd un deficit (export FOB-import FOB) de -8,4 mild. euro și de -8,4 mild. euro în 2013, -9,1 mild. euro în 2014 și -9,3 mild. euro în 2015.

Contracararea totală a unei astfel de tendințe, în cazul unui nivel de dezvoltare economică și socială cum este cel al României, fără îndoială, nu va fi posibilă. Dar conceperea unor programe și strategii pentru o reducere a acestei tendințe de mărire a soldului negativ al balanței comerciale, pe grupe de produse și servicii, credem că este absolut necesară, cel puțin din următoarele puncte de vedere:

- ISD ar trebui să-și mărească aportul la încasările valutare ale României din exporturi la care în prezent sau în viitor există avantaje comparative și competitive, și nu din exporturi „cu orice preț”, care, cel puțin unele dintre acestea, pot avea efecte defavorabile asupra economiei;
- politicile de import ale ISD ar trebui să fie descurajate prin produse și servicii autohtone care să înlocuiască o parte din importurile concurențiale, inclusiv prin creșterea gradului de absorbție a fondurilor structurale ale UE pe perioada 2007-2013, care în prezent este foarte slab (la finele lunii septembrie 2011, gradul de absorbție a fost de 3,7% pe total programe operaționale sectoriale – POS, din care: 7,3% - POR; 2,49% - POS Transport; 1,89% - POS Mediu; 2,96% - POSDRU; 4,60% - POSCCE; 4,13% - PODCA; 6,85% POAT.
- restricționarea, în general, a unor importuri nenecesare, cu impact negativ asupra mediului și dezvoltării durabile, cu respectarea reglementărilor UE;
- stimularea prin politici specifice a exporturilor de bunuri și servicii din industriile cultural-creative care, în unele țări, dețin ponderi însemnate în PIB, ocupare și comerț exterior.

Menționăm, pe de altă parte, că schimbarea viziunii asupra exporturilor ca factor de creștere „în orice condiții” rezultă și din faptul că, potrivit datelor Comisiei Naționale de Prognoză, **contribuția procentuală a exportului net (export-import) la creșterea PIB-ului real utilizat a fost negativă** în anul 2009, de -28,6% (valoare la preț 2008), de -30,3% (valoare la preț 2009) și, în anul 2010, de -31,5% (valoare la preț 2009) și -27,7% (valoare la preț 2010). Pentru anii 2012-2015 se estimează contribuții negative ale exportului net încă și mai mari.

¹ Vezi: *International Monetary Fund*, 2011, January 2011, IMF, Country Report No. 11/20 (<http://www.imf.org/external/pubs/ft>).

6. Particularitățile macroeconomice ale raportului competitivitate, prețuri și exporturi în România

Comparativ cu evoluția PIB, cifra de afaceri din comerțul cu amănuntul și evoluția exporturilor înregistrează fluctuații cu mult mai mari, de respectiv 2 ori și 4-5 ori, fiind mult mai sensibile la impactul unor măsuri de politică economică luate la nivelul autorităților publice centrale sau locale. Potrivit unor specialiști¹, dacă nu ar fi fost luate măsurile drastice de către guvern, de tăiere a salariilor bugetarilor și majorare a TVA, începând cu iulie 2010, locomotiva exporturilor ar fi readus singură economia națională pe traiectoria creșterii pozitive a PIB încă din trimestrul III 2010. Efectul de antrenare al exporturilor pentru întreaga economie națională (în amonte și în aval)² ar fi fost cu mult mai mare.

6.1. Costurile produselor românești la export

Ca factor fundamental al competitivității externe, costurile și prețurile produselor românești la export depind nu numai de nivelul prețurilor concurențiale pe piețele externe ale produselor respective, dar și de costurile de producție operaționale ale acestora pe piața internă. Majorarea forțată și artificială a acestora face să scadă competitivitatea produselor românești din segmentul final al produselor industriilor prelucrătoare, inclusiv al industriilor alimentare și textile. De exemplu, **interpunerea între producători și consumatori** (interni și/sau externi) a unor intermediari privați traderi de energie electrică pe piața românească determină uneori o triplare a prețului energiei electrice, care, cum se știe, reprezintă o **componentă importantă a oricărui produs și serviciu**, atât consumate în interior, cât și la export. Încărcarea costurilor se amplifică pe măsură ce nomenclatorul de produse și servicii este mai mare și se diversifică.

¹ Vezi A. Cooper, *Exporturile au o influență mai mare asupra PIB decât ponderea de 33%*, „Ziarul financiar”, nr. 3225, 10 august 2011, p. 3.

² Vezi reflectarea exporturilor în modelele input-output, în cadrul cărora $P_E =$ producția necesară pentru realizarea unui anumit volum și structură de export este egală cu produsul inversei matricei coeficienților tehnici $(I-A)^{-1}$ - în care I este matricea unitate și A matricea coeficienților cheltuielilor directe - și vectorul exporturilor E , care este o componentă a cererii finale J .

Tabelul 18. Topul celor mai mari traderi privați de energie electrică

Poz.	Companie	Cifră de afaceri (mil. euro)		Profit net (mil. euro)		Număr angajați	Acționari
		2010	2009	2010	2009		
1	Tinmar Ind	174,5	96,1	5,2	2,7	45	Oancea Augustin Constantin
2	Energy Holding	154,3	148,3	3,6	2,0	51	Marken Investment & Trading (Olanda)
3	Alpiq Romenergie	142,0	116,6	17,9	26,2	13	Alpiq AG (Elveția)
4	Alpiq Romindustries	124,4	98,8	15,5	16,3	18	Alpiq AG (Elveția)
5	Energy Financing Team România	96,5	89,6	0,9	1,1	4	EFT Investment Limited (Cipru)
6	EGL Gas & Power	N/A	84,1	N/A	-3,5	16	EGL (Elveția)
7	Transenergo Com	82,4	53,5	1,0	0,7	13	Rada Coman, Ileana Olah
8	Repower Furni- zare România (fosta Elcomex EN)	82,2	70,6	1,0	0,4	26	Repower (Elveția)
9	Rudnap	75,7	9,8	0,03	0,02	3	Altaria Research Limited (Cipru)
10	Petprod	54,1	42,0	2,3	3,8	3	Jack Cutișteanu

Sursa: Date Ministerul Finanțelor, *Ziarul financiar*, 30 august 2011, p. 7.

Energy Holding a fost firma care a dominat comerțul privat cu energie în ultimii ani, trecând de la un business de câteva milioane de euro până la un maxim de peste 200 de milioane de euro. Baza acestei evoluții a fost contractul pe termen lung pe care compania l-a avut și-l are în prezent cu Hidroelectrică, cel mai ieftin producător de electricitate din România, Energy Holding fiind în continuare cel mai mare client al companiei de stat după Alro, principalul consumator de curent electric din România. În anul 2010, compania Tinmar Ind a trecut pe prima poziție.

Datele publicate de Ministerul Finanțelor arată că, în 2010, afacerile de 154,3 milioane de euro înregistrate de Energy Holding au fost devansate de businessul de 174,5 milioane de euro înregistrate de Tinmar Ind, o companie care nu se află pe lista de clienți ai energiei ieftine de la Hidroelectrică.

Compania Tinmar Ind a intrat în afacerile de furnizare a energiei electrice în aprilie 2007. În prezent, aceasta are un portofoliu format din peste 80 de firme, cel din 2010 fiind alcătuit din 60 de clienți.

Potrivit Autorității Naționale de Reglementare în domeniul Energiei (ANRE), Tinmar Ind este compania care a înregistrat **cea mai mare creștere a cantităților de energie vândute pe segmentul concurențial** (unde vânzătorii se întâlnesc cu marii consumatori de energie), firma dublându-și livrările pe această piață.

Astfel, cifra de afaceri a companiei Tinmar Ind a crescut de la 96 de milioane de euro în 2009 la 174,5 milioane de euro în 2010.

Un alt exemplu de comercializare extrem de profitabilă vizează noul intrat în topul din anul 2011 al primilor 10 jucători din comerțul privat cu energie electrică, firma Rudnap, filiala locală a unui grup sârbesc care, în anul 2010, a obținut un contract mare de export de energie electrică.

În toamna anului 2010, prin ordin ministerial, cei mai mari producători de energie din România au realizat un coș de 500 MW pe o perioadă de un an. Acest coș a fost gestionat de Electrica și vândut către Rudnap printr-o tranzacție acuzată la vremea respectivă, de mai mulți traderi din piață, de lipsă de transparență.

Rudnap, care și atunci, și acum are doar 3 angajați, a ajuns într-un an de la un business de 9,8 milioane de euro la 75,7 milioane de euro, la finele anului 2010.

Din tabelul 18 mai rezultă că cei mai mari traderi de energie electrică pe piața privată românească, ca mărime a profitului, sunt cei de la Alpiq Romenergie, Alpiq Romindustries.

Potrivit datelor furnizate de Fondul Proprietatea, în anul în 2010, Alpiq Romenergie a cumpărat de la producătorul de stat de energie electrică din România 1,8 Tmh cu suma de aproximativ 52 milioane de euro, iar la sfârșitul anului 2010, în conturile Alpiq Romenergie figurau afaceri de 142 mil. de euro, ceea ce „induce” ideea că această companie vinde ceea ce cumpără de la Hidroelectrică la un preț cu mult mai mare (de aproximativ 3 ori), în felul acesta firma românească producătoare pierzând sume importante în favoarea lui Alpiq Romenergie și în defavoarea consumatorilor. Același situație se constată și în cazul Alpiq Romindustries, firmă controlată de elvețienii de la Alpiq, care a cumpărat în anul 2010 energie de la Hidroelectrică în valoare de 45 milioane de euro, ceea ce i-a permis ca, la sfârșitul anului, să ajungă la o cifră de afaceri de peste 124 milioane de euro din activitatea de comercializare a energiei pe piața concurențială liberalizată.

Numărul de angajați al celor două firme este de 13, respectiv 18 persoane, de unde se deduce că realizează un volum al cifrei de afaceri și al profitului pe angajat foarte ridicat din activitatea de intermediere, care depinde de activitatea de producere a energiei electrice în România. În cazul în care comercializarea este cu mult mai rentabilă decât producția de energie electrică, apare în mod firesc întrebarea care este misterul pieței de energie liberalizată care nu remunerează factorii de producție în raport cu aportul real la realizarea și desfacerea producției? Evident că, în această privință, se impun o serie de reglementări și ajustări ale normelor de funcționare a pieței și concurenței care să nu defavorizeze producătorii direcți și consumatorii finali în beneficiul nemeritat al unor traderi de energie care câștigă profituri fabuloase. În ultimă analiză, ca importanță, producătorii de energie și consumatorii reprezintă elemente stimulante ale dezvoltării economiei prin ofertă și cerere, fiind cu mult mai consistenți în planul economiei reale decât traderii și tot felul de intermediari speculativi.

Problema pe care o ridicăm nu este atât cea a ratelor profiturilor foarte înalte la cei care comercializează energie electrică, ci problema **creșterii profitabilității producătorilor**, fără de care traderii de energie ar rămâne fără obiectul muncii, și a competitivității altor producători exportatori „at large”, care sunt obligați să cumpere energie la prețuri mari, ceea ce, implicit, le scade profitabilitatea și capacitatea concurențială în exterior.

Pe de altă parte, creșterea prețurilor și tarifelor la energie ca urmare a **realizării unor profituri exagerate**, mai ales în timp de criză, ale celor care comercializează acest produs/serviciu de importanță majoră (chiar vitală) pentru toate sectoarele economiei naționale reprezintă un factor de presiune inflaționistă, generând scumpirea nejustificată în mare măsură a prețurilor și, pe cale de consecință, și creșterea costurilor operaționale cu combustibilul și energia la consumatorii intermediari și finali. Diminuarea competitivității generale a produselor și serviciilor exportate prin scumpirea prețului din cauza intermediarilor de energie are efecte defavorabile pentru creșterea sustenabilă a întregii economii naționale.

România se situează printre țările cu o **energointensivitate** a produsului intern brut de 4-6 ori mai mare comparativ cu nivelurile înregistrate la acest indicator în țările dezvoltate și din cauza impactului intermediarilor, pe lângă cel al nivelului tehnologic relativ scăzut și al pierderilor din distribuție și consum.

Fără niciun dubiu, cauzele acestui decalaj de eficiență macroeconomică a energiei dintre România și țările dezvoltate se datorează și interpunerii unui lanț

de intermediari care măresc artificial prețurile, în dorința realizării de profituri cât mai ridicate, intermediari care, în multe cazuri, au o contribuție minoră sau chiar inexistentă în ceea ce privește **adăugarea de valoare reală** la produsele și serviciile furnizate de producătorul direct, dar care, prin mijloace mai mult sau mai puțin corecte, reușesc **să impună o valoare adăugată nominală mare** în propriul lor interes, dar în detrimentul eficienței și competitivității unui întreg lanț de producători și exportatori. Analizele privind magnitudinea acestui impact defavorabil și luarea unor măsuri de diminuare a sa în viitor sunt demersuri necesare în favoarea creșterii competitivității producției la export.

Scumpirea prețului la energie, mai ales prin impactul nontransparenței de conjunctură al comercianților avizi de profituri nejustificat de mari, nu reprezintă un factor al eficientizării economiei naționale indus de „falsa liberalizare a pieței energiei”, ci, mai degrabă, un factor al ineficienței și inhibării generale a competitivității exporturilor românești, al estompării generării de posibile avantaje comparative și competitive pe care le-ar putea avea aceste exporturi. În egală măsură, este necesar a se soluționa de către intermediari și **problema pierderilor de energie** pe rețeaua de transport a acesteia, care, după cum se știe, are o pondere ridicată în volumul total al consumurilor, pe care, în ultimă analiză, le suportă pecuniar consumatorul final.

Încărcarea costurilor operaționale propriu-zise ale bunurilor și serviciilor se produce nu numai ca urmare a filierelor interpuse ale intermediarilor, dar și ca urmare a unei **multitudini de taxe și impozite** care, de această dată, țin de politicile fiscale sau de altă natură, împovărătoare pentru consumatorul intermediar și final. Vom da, cu titlu de exemplu, formarea prețului la benzină în România, începând cu 1 ian. 2011, care se compune din următoarele elemente: 370 euro/tonă – prețul producătorului, la care se mai adaugă 467 euro/tonă – accize, 125 euro/tonă – taxe de drum și 10 euro/tonă – taxe de solidaritate pentru acoperirea prejudiciului creat în urma pierderilor de la Bancorex. Toate aceste componente conduc la un preț de 972 euro/tonă de benzină, la care se mai adaugă și 24% TVA (233,28 euro/tonă), astfel că se ajunge la un preț de vânzare de 1205,28 euro/tonă de benzină, adică 1,205 euro/litru sau 5,15 lei/litru de benzină.

În concluzie, se poate constata că producătorului îi revin 30,7% din prețul de vânzare al benzinei, iar restul de 69,3% este preluat de către stat și de filiera distribuției. Principalele probleme care se ridică în acest caz concret sunt următoarele:

- a) este oportună, corectă proporția de 30,7% pentru producător și 69,3% pentru stat și alte părți implicate?

b) în cazul în care se consideră oportună o astfel de proporție, ceea ce încasează statul este utilizat în folosul direct al producătorului și al consumatorului (refacere ecologică, infrastructură, combaterea poluării)?

În acest studiu ne-am propus doar să formulăm în termeni cât mai clari problema sau provocarea. Răspunsul fundamentat legat de acest aspect necesită însă o cercetare mult mai amplă pentru a putea stabili cât de corect sunt determinate componentele prețului de desfacere a benzinei și în folosul cui.

6.2. Prețurile de transfer și competitivitatea exporturilor

O altă problemă majoră a competitivității exporturilor românești din punct de vedere strategic, de care decidenții la nivelurile micro și macroeconomic trebuie să se preocupe în mod deosebit, vizează așa-numitele „prețuri de transfer” sau prețurile „intrafirmă”, practicate între filialele corporațiilor transnaționale și firmele-mamă. Aceste prețuri pot defavoriza producătorii autohtoni și încasările valutare la nivel național. Este vorba de practica unor filiale ale CTP cu sediul în România, cel mai frecvent cu capital integral străin, care exportă către firmele-mamă produse românești la un preț relativ scăzut. La rândul lor, după unele mici îmbunătățiri de prezentare (ambalaj sau marcă), aceste produse sunt vândute pe piața internă sau reexportate la prețuri de câteva ori mai mari. Apare întrebarea în ce măsură este justificată acea majorare de preț la desfacerea finală a produsului atâta vreme cât aportul cel mai mare la realizarea acestuia îl au consumurile materiale și de muncă vie din România. Pe de altă parte, firma-mamă poate furniza bunuri și servicii filialei sale la prețuri exagerat de mari, în scopul obținerii de profit în țara de origine. Reglementarea unor astfel de probleme privind repartizarea veniturilor trebuie realizată nu doar de forțele pieței interne sau externe, ci și de autoritățile de la nivel național și comunitar.

Începând cu noiembrie 2008, **dosarul prețurilor de transfer** reprezintă o cerință obligatorie a autorităților fiscale din România în cadrul controalelor (de fond și parțiale), mai ales al celor efectuate în vederea rambursării TVA. O bună perioadă, autoritățile fiscale din România, dar și companiile multinaționale ale căror filiale își desfășoară activitatea în țara noastră au ignorat problema prețurilor de transfer. Prin dosarul prețurilor de transfer, filialele CTP sunt obligate să justifice respectarea valorii de piață și a principiului „lungimii brațului” (arm-length) prețurilor, care se practică în cadrul tranzacțiilor intracorporații multinaționale și filialele acestora. Actualul ordin al Ministrului Economiei și Finanțelor (nr. 222/2008) prevede o serie de informații despre grup și contribuabili, inclusiv **metoda de calcul al prețurilor de transfer** (metoda comparării prețurilor necontrolate, metoda cost-plus, metoda prețului de

revânzare, alte metode recunoscute în liniile directoare privind prețurile de transfer). Dosarul prețurilor de transfer urmărește atât rambursarea TVA, cât și evitarea dublei impozitări. Aplicarea riguroasă a pierderilor legale în privința prețurilor de transfer adesea este îngreunată de amânări și nerespectarea procedurilor de întocmire și revizuire cu regularitate a acestora. Pe de altă parte, dosarul prețurilor de transfer reprezintă un instrument de contracarare a tendinței unor filiale ale CTP de „a nu face profit” în România (!).

Vom exemplifica problema prețurilor de transfer cu ajutorul cazului industriei cimentului din România – Romanian Lafarge. Compania controlată de compania franceză Lafarge și Carpatcement Holding au reușit în anii de criză 2009-2010 să înregistreze o marjă a profitului de 30%, în situația în care compania-mamă nu avea decât o marjă a profitului de 8%¹. Marja profitului înregistrată de Holcim Romania a fost de doar 4%, ca urmare a deprecierii investițiilor realizate de companie și a reducerii vânzărilor din ultimii ani.

De altfel, nici 4% nu este o marjă de neglijat, mai ales în condiții de criză. Profiturile totale pe care cei trei mari producători de ciment le-au înregistrat în România în anul 2010 au fost de circa 120 de milioane lei euro, potrivit calculelor efectuate pe baza datelor de la Ministerul Finanțelor Publice. Este de menționat că firmele de ciment cu capital străin din România au contribuit cu o proporție de 10% din profitul total al firmei-mamă, deși cifra de afaceri a acestora nu a reprezentat decât 1-2% din cifra totală de afaceri a companiei-mamă.

**Tabelul 19. Cifra de afaceri și marjele de profit
în anul 2010
ale celor trei firme de ciment**

Indicele din România	Carpatcement	Lafarge	Holcim
Cifra de afaceri (mil. euro)	188,5	183,3	196,4
Profit net (mil. euro)	56,3	55,6	2,9
Marja de profit (%)	30	33	4
Marja de profit la nivel de grup	4,3	6,9	7,5

Sursa: Date de bilanț MFP, 2010.

¹ Este limpede motivul pentru care capitalul străin funcționează în România! Nu este vorba, în primul rând, de interesele economiei românești, ci de cele ale lui Lafarge, astfel că va trebui să dăm dovadă de realism în ceea ce privește interesele economiei naționale și cele ale capitalului străin.

Specialiștii celor trei companii de ciment din România cu capital străin consideră că marjele de profit nu au fost foarte ridicate, întrucât industria cimentului face parte din industria grea, cu utilaje complexe care trebuie înlocuite, reparate și modernizate tot timpul. În condițiile crizei pe plan mondial, astfel de marje ale profiturilor sub nicio formă nu pot fi considerate modeste, cu atât mai mult cu cât producția de ciment în anul 2012 ar putea înregistra o creștere cu 10%, în condițiile în care în anul 2010 a înregistrat o scădere cu 10% față de 2009, ceea ce e echivalent cu o reducere a volumului producției la 6,85 mil. tone față de 7,8 milioane tone.

Reprezentantul Carpatcement Holding a menționat că marja de profit de 32% în realitate a însemnat o marjă operațională de 20%, o parte din veniturile firmei fiind realizate din venituri din alte activități cum ar fi vânzarea de active. La Carpatcement, profitul pe anul 2010 nu se va distribui ca dividende, ci va fi folosit la asigurarea lichidităților și pentru finanțarea investițiilor.

Lafarge Ciment, care realizează cu puțin peste 1% din cifra de afaceri a grupului Lafarge, a contribuit cu o pondere de 5% la profitul net total al firmei-mamă, ceea ce evidențiază faptul că economia României oferă un mediu relativ profitabil pentru firmă. Profitul net din anul 2010 a fost egal aproape cu cel din anul 2008, în condițiile în care cifra de afaceri la Lafarge Ciment era de 370 milioane euro, de două ori mai mare în 2008 față de 2010.

Investițiile pentru anii 2011 și 2012 însumează circa 90 de milioane euro și urmăresc creșterea capacităților de producție, ceea ce va constitui o premisă de creștere a profiturilor în viitor.

Situația Holcim Romania este oarecum diferită, în sensul că marja profitului este de 4% în 2010 față de 7,5% la nivelul întregului grup. Scăderea profitului este pusă pe seama scăderii producției și a cererii, în contextul crizei economice și financiare mondiale și al cererii pe piața construcțiilor.

Potrivit *World Investment Report 2011*, profitabilitatea medie a CTP (profit net) din vânzări totale în perioada 2005-2010 a fost de: 4,1% în 2005; 5,0% în 2006; 7% în 2007; 5,5% în 2008; 3,4% în 2009; 6,8% în 2010. În România, rata medie a profitabilității filialelor CTP a fost mai mare față de nivelurile medii la nivel mondial.

7. Unele remarci finale

Cercetarea de față a încercat să evidențieze câteva dintre căile pe care politicile naționale și ale CTP le pot urma în vederea creșterii eficienței și competitivității în România, între care menționăm:

- transformarea companiilor cu ISD în factor de creștere a sustenabilității economiei naționale, în sensul creșterii aportului acestora la soldul excedentar al balanței comerciale a României, astfel încât să se treacă de la situația actuală în care importurile agenților cu ISD sunt cu mult mai mari decât exporturile acestora la o situație de excedent al balanței comerciale;
- mai buna **racordare dintre politicile industriale și cele din domeniul ISD**, pentru promovarea unei reindustrializări eficiente a economiei naționale, având ca obiectiv prioritar dezvoltarea unor ramuri ale industriei prelucrătoare pe baza specializării intraramură și a inserției în lanțuri valorice internaționale pe segmente cu valoare adăugată ridicată, sciento și tehnico-intensive;

Prioritățile pe care ar trebui să le sprijine politicile publice în domeniul atragerii ISD se referă la următoarele: crearea și consolidarea societății bazate pe cunoaștere; dezvoltarea unei economii sustenabile ecologic; promovarea unor industrii prietenoase mediului și responsabile din punct de vedere social, cultural și spiritual; direcționarea mai multor investiții în domeniul promovării brandurilor și mărcilor românești.

- luarea în considerație a **caracterului relativ volatil** al ISD, prin stimularea unor **investiții în industriile cu capital autohton** pe tipuri de *greenfield* sau *infant industries*;
- stimularea ISD în direcția creșterii mai mari a profiturilor reinvestite față de cele repatriate și amplificarea efectelor pozitive ale ISD în amonte și avalul relațiilor inter și intrasectoriale ale economiei românești;
- reducerea rolului defavorabil pe care îl au unii intermediari prin creșterea prețurilor de export și de vânzare pe piața internă asupra competitivității prețurilor de export și prețurilor de consum de bunuri intermediare și finale;
- îmbunătățirea schemelor de parteneriat public-privat, ținând seama că experiența mondială evidențiază posibilitatea unor firme și CTP proprietate de stat majoritară sau minoritară care operează în condiții de eficiență pentru toate părțile implicate (stakeholders);

- stabilirea și reglementarea legală a unor prețuri de transfer, în cadrul relațiilor dintre firma-mamă și filialele sale din România, care să nu dezavantajeze încasările din exporturile filialelor, profitul și TVA.

BIBLIOGRAFIE

- Anghel, I. (2002), *Investițiile străine directe în România*, București, Editura Expert.
- ASPE (2010), *Reindustrializarea României, politici și strategii*, 172 p.
- Barba Navaretti, G.; Venables, A. (2004), *Multinational Firms in the World Economy*, Princeton, Princeton University Press.
- Bhagwati, Jagdish (1958), *Immiserizing Growth: A Geometrical Note*, „Review of Economic Studies”, 25 (June), 201-205.
- Blomstrom, M.; Kokko, A. (1998), *Multinational Corporations and Spillovers*, „Journal of Economic Surveys”, 12, 247-277.
- Boardman A.E. et al. (2004), *Analiza cost-beneficiu. Concepte și practici*, Editura Arc, Chișinău.
- Bonciu F. (2003), *Investițiile străine directe*, Editura Lumina Lex, București.
- Borensztein, E.; Gregorio, de J.; Lee, J.-W. (1998), *How Does Foreign Direct Investment Affect Economic Growth?*, „Journal of International Economics”, 45, 115-135.
- Burnstein, A.; Monge-Naranjo, A. (2005), *Aggregate Consequences of International Firms in Developing Countries*, mimeo.
- Cerchez, O. (2007), *Eficiența economică a comerțului exterior*, Editura Logos, p. 194.
- Ciupagea C. (coord) (2004), *Evaluarea costurilor și beneficiilor aderării României la UE*, IER, Studii de impact II;
- Cooper, A. (2011), *Exporturile au o influență mai mare asupra PIB decât ponderea de 33%*, „Ziarul financiar”, nr. 3225, 10 august 2011, p. 3.
- Date: Banca Națională a României, Institutul Național de Statistică, Comisia Națională de Prognoză, Ministerul Finanțelor Publice.
- Dăianu, D. (coord.) (2001), *Câștigători și perdantți în procesul de integrare europeană. O privire asupra României*, București, Centrul Român de Politici Economice.
- Desai, M.A. et al. (2003), *Dividend policy inside the multinational*.
- Durham, K.B. (2004), *Absorptive Capacity and the Effects of Foreign Direct Investment and Equity Foreign Portfolio Investment on Economic Growth*, „European Economic Review”, 48, 285-306.
- Falki, N. (2009), *Impact of Foreign Direct Investment on Economic Growth in Pakistan*, „International Review of Business Research Papers”, Vol. 5, No. 5, September, 110-120.
- Florio, M.; Vignnetti, S. (2003), *Cost-benefit analyses of infrastructure projects in an enlarged European Union* (http://ec.europa.eu/regional_policy).
- Fortanier, F. (2007), *Foreign Direct Investment and host country economic growth. Does the investor's country of origin play a role?*, „Transnational Corporations”, Vol. 16, No. 2, August.
- Giurgiu, A. (2008), *Principalele sectoare economice cu avantaje comparative și competitive în comerțul exterior al României*, „Economie teoretică și aplicată”, Anul XV, nr. 5 (522).

- Gorter, J.; Parikh, A. (2003), *How sensitive is FDI to differences in corporate income taxation with EU*, „The Economist”, 151(2), 193-204.
- Iancu, A. (2004), *Liberalizare, integrare și sistemul industrial*, ESEN 2, „Integrarea României în Uniunea Europeană”, INCE, CIDE, Academia Română.
- Kinoshita, Yuko (2011), *Sectoral Composition of FDI and External Vulnerability in Eastern Europe*, „IMF Working Paper”, 11/123, May.
- Kutan, A.; Vuksic, G. (2007), *Foreign Direct Investment and Export Performance*, Association for Comparative Economic Studies.
- Lehman, A.; Mody, A. (2003), *International Dividend Repatriations*, Washington D.C., IMF.
- Lipsey, Robert (2002), *Home and Host Country Effects of FDI*, „National Bureau of Economic Research Working Paper”, No. 9293, January (<http://www.nber.org/digest/may03/w9293.html>).
- Lundan, S. (2006), *Reinvesting Earnings as a Component of FDI: An analytical review of the determinants of reinvestments* (<http://allbusiness.com/management/4509420-1.html>), University of Maastricht.
- Manoilescu, M. (1986), *Forțele naturale productive și comerțul exterior. Teoria protecționismului și a schimbului internațional*, București, Editura Științifică și Enciclopedică.
- Matei, M. (2004), *Foreign direct investments. Functions and evolutions*, Expert Publishing House, Bucharest.
- Mazilu, A. (1999), *Transnaționalele și competitivitatea. O perspectivă est-europeană*, Editura Economică, București, 1999.
- Ostry, I.D.; Ghosh, A.; Nahermeyen, K.; Chamon, M.; Qureshi, M.S.; Reinhardt, D.B.S. (2010), *Capital inflows: The Role of Controls*, IMF Staff Position Note SPN/10/04, Washington, International Monetary Funds, February 19.
- Păuna, C.B.; Dumitrescu, I. (2005), *The Influence of Regional Disparities of Romania on Attracting Foreign Direct Investments*, „Romanian Journal of Economic Forecasting”.
- Pelinescu, E.; Rădulescu, M. (2009), *The Impact of Foreign Direct Investment on the Economic Growth and Country's Export Potential*, „Romanian Journal of Economic Forecasting”, No. 4, 153-169.
- Rujan, O.; Părgaru I. (2004), *Economie Internațională*, Editura Economică, București.
- Zaman, Gh. (2006), *Some Macroaspects of FDI In Romania*, „Romanian Journal of Economics”, Institute of National Economy, vol. 22 (1(31)), 9-27, June.
- Zaman, Gh.; Vasile, V. (2006), *Aspecte ale eficienței macroeconomice a investițiilor străine directe în România*, Theoretical and Applied Economics, Asociația Generală a Economistilor din România - AGER, vol. 4 (4(499)(su)), 65-88, June.
- Zaman, Gh.; Vasile, V. (coord.) (2003), *Evoluții structurale ale exportului în România* (Structural developments of export in Romania), vol. I, Editura Expert, București, 2003, 615 p.
- Zaman, Gh.; Vasile, V. (coord.) (2004), *Evoluții structurale ale exportului românesc*, vol. II (Model de prognoză a exportului și importului pe ramuri CAEN) (Structural developments of Romanian export, Vol. II, Forecast models of export and import on CANE activities), Editura Expert, 2004, 318 p.
- Zaman, Gh.; Vasile, V. (coord.) (2005), *Evoluții structurale ale exportului românesc*, vol. III (Structural developments of Romanian export, Vol. III), Editura Expert, 2005, 287 p.
- Zhang, K.H. (2005), *How Does FDI affect a Host Country's Export Performance? The Case Study of China*, lucrare prezentată la Conferința internațională a OMC „China și economiile asiatice”, III și XI, China, June, 25-26, 2005.

- *** (2007), *Posibilități de reducere a deficitului comercial*, Program PHARE RO 2003/005-551.0203.
- *** (2011) International Monetary Fund, *Country Report*, No.11/20 (<http://www.imf.org/external/pubs/ft>).
- *** *Ghid național pentru analiza cost-beneficiu a proiectelor finanțate din instrumentele structurale* (<http://discuti.mfinante.ro>).
- *** *Ghid pentru analiza cost-beneficiu a proiectelor de investiții*, Fondul European pentru Dezvoltarea Regională, Fonduri de Coeziune Socială, ISPA.
- *** *Strategia națională de export, 2005-2009*.
- *** UNCTAD (2009a), *Assessing the impact of the current financial and economic crisis on global FDI flows*, available at: www.unctad.org.
- *** UNCTAD (2010a), *Maximizing synergies between foreign direct investment and domestic investment for development: enhancing productive capacities*, Report presented at Multi-Year Expert Meeting on Investment for Development, Geneva, 3-5 February.
- *** UNCTAD (2011a), *Partnering public and private investment for development*, Report presented at Multi-Year Expert Meeting on Investment for Development, Geneva, 2-4 February.
- *** *World Investment Report 2011* (<http://www.unctad-docs.org/files>).