

# CAPCANA VENITULUI MEDIU ȘI POLITICILE EUROPENE DE COMPETITIVITATE

Cristian Moisoiu, Răzvan Voinescu<sup>1</sup>

---

## Rezumat

*Este un fapt bine cunoscut că statele nu au o creștere economică liniară; dacă ne referim la convergența condiționată sau la cea de club, chiar și statele aflate într-un proces sesizabil de convergență nu cunosc un proces liniar de recuperare a decalajelor. Ne interesează așadar să identificăm cauzele pentru care se produc aceste blocaje de creștere, denumite capcane ale echilibrului creșterii și eventuale soluții de ieșire din capcană, denumite generic salturi. Dincolo de evenimentele întâmplătoare cu efect pozitiv, de natura celor identificate de Porter („chance”) (1990), în acest articol încercăm să găsim răspunsuri adecvate la întrebările: pot fi astfel de salturi realizate prin actualele politici europene de competitivitate? Sunt ele adecvate anihilării diferențelor structurale și de dezvoltare dintre țările avansate și cele care vin din urmă?*

**Cuvinte cheie:** competitivitate internațională, capcana venitului mediu, politicile UE de competitivitate, convergența reală

**Clasificare JEL:** O47, O52, F43, F63

---

<sup>1</sup> Autorii sunt cercetători științifici (CS III) în cadrul Institutului de Economie Mondială. Articolul a făcut parte din studiul de plan al IEM "Competitivitatea, criteriu de convergență reală", respectiv tema de cercetare 6.5.10./2014, coordonatori Răzvan Voinescu și Radu Gheorghiu

## 1. Introducere

Obiectivul strategic de dezvoltare durabilă al României îl reprezintă reducerea decalajelor de dezvoltare față de Uniunea Europeană, prin asigurarea condițiilor de convergență reală. Dat fiind stadiul de dezvoltare în care se află economia românească, vom discuta despre capcana venitului mediu ca posibilă sursă a subperformanței și despre soluțiile posibile menționate în literatură pentru evitarea acesteia. Ținând cont de specificul României și de evoluțiile negative determinate de recenta criză economică și financiară care a lovit economia mondială, vom încerca să identificăm opțiunile de politici publice care ar putea susține competitivitatea internațională și convergența economică a României. Sunt actualele politici europene de competitivitate adecvate atingerii obiectivelor de convergență ale României? În ce măsură politicile europene de inovare și creștere sustenabilă, asumate obiectivului de transformare a economiei într-o economie cu emisii reduse de carbon, afectează competitivitatea internațională a industriei?

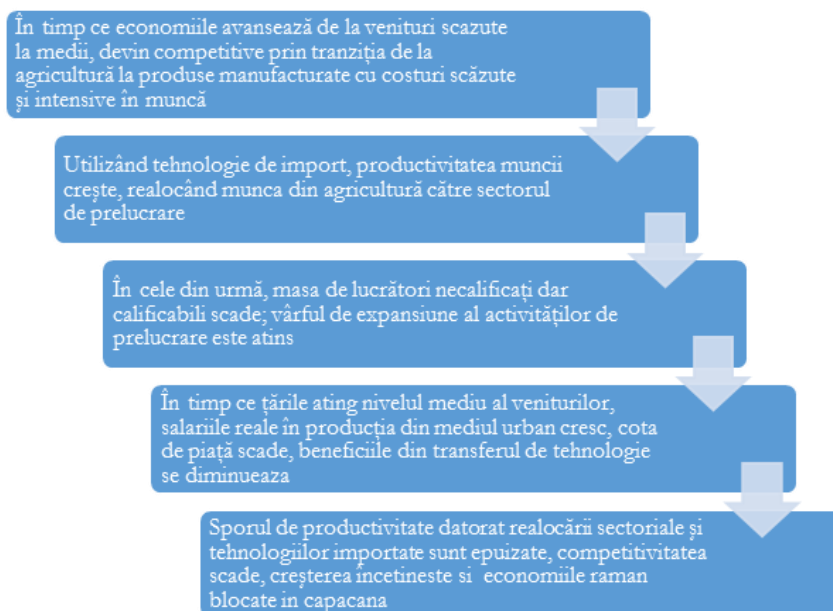
## 2. Capcana venitului mediu

Capcana venitului mediu a intrat în limbajul economic curent, în special în contextul dezbaterilor despre politicile de dezvoltare, ca urmare a crizei din Asia de Sud-Est din 1997. Conceptul capcanei venitului mediu este asociat celui de convergență. Deși nu există o definiție clară în literatura economică, prin capcana venitului mediu se înțelege persistența unui nivel de echilibru al creșterii la un nivel scăzut, sub cel de referință, fie că ne referim la un prag al PIB per capita, fie la numărul de ani în care un stat ajunge să egaleze venitul național pe locuitor al unui alt stat sau regiune, de pildă SUA sau UE-28. (Felipe et al 2012) În privința determinanților creșterii, în ultima perioadă se încearcă asocierea capcanelor echilibrului creșterii cu ritm lent cu lanțul global al valorii adăugate.

Ideea de bază este că veniturile (sau salariile) dintr-o țară aflată în capcana venitului mediu au crescut suficient de mult pentru ca oferta de muncă să facă un salt de la activități intensive în muncă slab calificată spre activități care solicită abilități superioare, în condițiile în care statul respectiv nu are pus la punct un sistem național de inovare, care să-i permită să concureze cu statele dezvoltate. (Gill and Kharas, 2007) (vezi Figura 1)

Mai mult decât atât, este posibil ca din cauza modelului de creștere existent, statele respective să nici nu fi acumulat capitalul fizic și uman necesare pentru a face saltul către o economie bazată pe cunoaștere. Din această cauză, ele nu pot propune produse sau servicii competitive pe piața globală. Ayiar *et al.* (2013) definesc capcana venitului mediu ca pe un caz special de încetinire a creșterii economice.

**Figura 1. Etapele instalării capcanei venitului mediu**



Sursa: adaptare după Agénor, Canuto, Jelenic, 2012

Indicatorii prin care se poate defini capcana venitului mediu sunt aceiași pe baza cărora sunt clasificate țările în funcție de venitul pe locuitor sau care pot defini așa-zisa clasă de mijloc.

Un caz tipic de țară aflată în capcana venitului mediu ar avea venitul pe locuitor de 4.000 USD, rata de alfabetizare de 70-93%, mortalitate infantilă de 19-50/1000 nou-născuți și o speranță de viață între 65-72 de ani (Fernando Gabriel Im and David Rosenblatt, 2013). Ca structură economică, o țară aflată în capcana venitului mediu este caracterizată prin ramuri productive diverse, chiar mult prea diverse, de la cele primare, la cele industriale, care pot fi puternic dezvoltate sau aflate chiar la frontiera tehnologică. În ceea ce privește piața muncii, o pondere însemnată din populația ocupată desfășoară activități cu productivitate redusă, cu acces scăzut la capital și cu salarii mici, comparativ cu nivelul global. Se poate considera însă că aceste țări au și o dispersie mare în interiorul caracteristicilor socio-economice.

Cu alte cuvinte, țările aflate în capcana venitului mediu au realizat un progres semnificativ în plan socio-economic, dar sunt în continuare rămase în urmă față de statele dezvoltate, la majoritatea indicatorilor de dezvoltare umană. (Fernando Gabriel Im and David Rosenblatt, 2013)

Din perspectiva abordării absolute sau relative a capcanei venitului mediu, există două curente de gândire în literatura economică: *i) convergența absolută și ii) distribuția veniturilor între țări*. Datele istorice din ultimul secol, demonstrează că doar un grup

foarte mic de țări a reușit să facă salturi de la o categorie de venituri la alta. Este vorba despre țările Asiei de Sud-est, de unele țări de la periferia Europei și de țări care au cunoscut importante descoperiri de resurse naturale. Prin definiție, dacă o țară are un ritm de creștere reală mai mare decât al țărilor dezvoltate, atunci reușește să le ajungă din urmă. Pe termen lung, conform datelor OECD, un ritm mediu de creștere de peste 2% anual a fost echivalent cu ajungerea din urmă. Și asta pentru că în ultimii 50 de ani, statele dezvoltate au cunoscut un ritm mediu de creștere de 1,5-2%. Dintr-un număr de 141 de state emergente, doar 80 au avut creștere peste 1,5%, din care 64 peste 2% și doar 31 peste 3%. Ceea ce înseamnă că în termeni absoluți, convergența se produce în intervale de timp foarte lungi. Cu excepția Chinei, majoritatea țărilor emergente mari, aflate în grupa țărilor cu venituri mijlocii se află în afara traiectoriei de convergență de câteva decenii.

O explicație acceptată cu privire la încetinirea creșterii este bazată pe tipul Lewis de creștere (Canuto 2011; and World Bank 2012). Din această perspectivă, factorii de creștere și avantajele comparative care generează un ritm accelerat de creștere în fazele inițiale sunt atenuați sau dispar atunci când este atins un nivel mediu al venitului, fiind necesare noi surse de creștere.

În fazele inițiale, țările cu venituri scăzute pot fi competitive la nivel internațional prin produse intensive în muncă și tehnologii cu cost scăzut, obținute din import. Aceste țări pot obține câștiguri importante de capital prin realocarea muncii de la sectorul agricol în care productivitatea muncii este scăzută, către sectoare industriale sau servicii cu o productivitate mai mare. În structura ocupațională a pieței muncii s-au produs schimbări semnificative în majoritatea țărilor care au cunoscut perioada de tranziție (Sondergaard, Murthi, 2011). Sfera ocupațiilor solicitate pe piața muncii s-a mutat foarte mult dinspre ocupațiile în agricultură și muncă necalificată, înspre cele cu un aport calitativ mai ridicat, care au și ponderea cea mai ridicată de anagajați cu studii superioare, respectiv manageri, profesii liberale, ingineri.

Odată ce nivelul venitului mediu este atins, masa de persoane ocupate în agricultură este limitată, iar salariile încep să crească, fiind astfel erodată competitivitatea. Creșterile de productivitate datorate realocării forței de muncă sunt în cele din urmă atenuate, în timp ce creșterile salariale fac exporturile de produse intensive în muncă mai puțin competitive. Această încetinire a creșterii coincide cu momentul în care nu mai este posibil saltul în productivitate prin realocarea forței de muncă de la agricultură către industrie și servicii. (Agénor, Canuto, Jelenic, 2012)

Într-o economie deschisă, cu un grad sporit de libertate de circulație a forței de muncă, pierderile de valoare adăugată datorate exodului „creierelor” sunt și mai accentuate. Din cauza diferențelor salariale între statele membre ale Uniunii Europene, forța de muncă înalt calificată din sectoarele productive, dar și din sectoarele de inovare ale statelor mai slab dezvoltate tinde să emigreze către statele dezvoltate. Acest fapt conduce în mod inevitabil și la o pierdere de competitivitate a primelor în favoarea celor din urmă. Mai mult decât atât, așa cum o demonstrează studiile privind

randamentul investiției în educație (Psacharopoulos, 2009), deși statele mai slab dezvoltate alocă din ce în ce mai multe fonduri pentru educație superioară, randamentul public al educației crește dar rămâne mult sub randamentul individual. Acest fenomen este explicat prin menținerea unor costuri scăzute cu educația în țările mai slab dezvoltate, față de țările dezvoltate, dar cu câștiguri individuale mai mari față de câștigurile în valoare adăugată. Din cauza primei pentru educație mai mare în țările avansate, absolvenții de studii superioare din statele emergente emigrează, generând astfel pierderi de valoare adăugată pentru statul care a investit în educația lor.

În mod particular, există mai mulți factori care pot influența creșterea productivității muncii. Printre aceștia, decizia individuală de a obține noi calificări și competențe, accesul la diferite tipuri de infrastructuri, externalitățile provenite din rețelele de cunoaștere. Un model de suprapunere între generații distinge între două tipuri de anagajați: cei cu competențe primare și cei cu competențe avansate. Competențele avansate sunt definite prin cunoaștere specializată, care poate fi obținută alocând un anumit timp pentru educație superioară. În mod evident, competențele specializate conduc și la un diferențial de venituri mai mare. Ambele categorii de anagajați lucrează în producția de bunuri finale, în timp ce doar cei cu competențe avansate lucrează în proiectare, denumită generic sectorul de inovare. Deoarece munca este mai productivă în inovare, având un grad de complexitate mai ridicat, o creștere a ofertei de muncă pe această zonă induce creștere economică. Modelul presupune că opțiunile de ocupare sunt endogene: indivizii aleg să investească în creșterea competențelor doar dacă salariile în proiectare/inovare sunt considerabil mai mari, în comparație cu producția. Datorită combinației dintre procesele de *multiplicare a cunoașterii și învățarea prin practică*, câștigurile de productivitate marginală sunt inițial în creștere, ceea ce este caracteristic țărilor cu un nivel de dezvoltare scăzut.

Modelul consideră două tipuri de infrastructură: *i) de bază*, precum drumuri, electricitate, telecomunicații clasice și *ii) avansată*, privitoare la TIC și rețele de telecomunicații rapide. Rețelele broadband sunt recunoscute pentru capacitatea de a disemina informația și rezultatele cercetării, ceea ce conduce la dezvoltarea conținutului digital și, deci, la un impuls pentru inovare. În context, în timp ce infrastructura de bază folosește la desfacerea bunurilor și serviciilor finale, infrastructura avansată folosește la promovarea inovării. Rezultatul modelului constă în faptul că dacă beneficiul marginal asociat cunoașterii non-rivale depinde în mod nelinear de ponderea populației angajate în activități de proiectare/inovare, ca rezultat al rețelei de cunoaștere, atunci va apărea un echilibru multiplu sinonim cu capcana venitului mediu. Acest echilibru este caracterizat de irosirea talentului, deoarece un număr semnificativ de indivizi cu competențe înalte, care ar putea desfășura activități de inovare, vor trebui să se limiteze în a lucra în producție și să efectueze activități de rutină.

Cauzele indirecte ale irosirii talentului stau în primul rând în relația cauzală educație – inovare și, în al doilea rând, în eșecul pieței de a finanța activitățile CDI, care determină statele să susțină cheltuielile CDI (Agénor, Canuto, Jelenic, 2012).

În privința relației educație-inovare, statele rămân prinse în capcana venitului mediu pentru că nu reușesc să atragă mai mulți anagajați cu competențe superioare în activități inovatoare, dar, în același timp, din cauza menținerii salariilor la un nivel inferior față de statele dezvoltate, mai puțini indivizi sunt dispuși să investească în creșterea competențelor prin educație superioară. Rezultă astfel o cauzalitate dublă a menținerii capcanei venitului mediu.

În ceea ce privește eșecurile pieței, acestea se materializează prin subfinanțarea sectorului CDI, ceea ce determină statele să susțină activitățile CDI prin fonduri guvernamentale (OECD, 2010). Conform modelului, lipsa infrastructurii avansate constituie o cauză principală a menținerii capcanei venitului mediu. În același timp, eșecurile pieței, precum și alte blocaje mențin subfinanțarea sectorului de inovare. Dacă statul alege să susțină activitatea prin subvenții directe, resursele alocate îmbunătățirii infrastructurii avansate sunt limitate. În mod paradoxal, dacă statul ar limita subvențiile directe pentru CDI și ar facilita îmbunătățirea infrastructurii avansate, această politică ar conduce mai rapid la o creștere a sectorului de inovare și a ofertei de competențe superioare. (Agénor, Canuto, Jelenic, 2012)

Ca un caz particular, în UE, din cauza austerității și reducerii cheltuielilor bugetare determinate de criza economică, cheltuielile guvernamentale destinate acestui sector au fost limitate drastic în țările mai puțin dezvoltate ale UE, față de statele avansate. S-a creat astfel o adâncire a decalajului de dezvoltare, iar potențialul de a face saltul către o economie bazată pe cunoaștere a fost limitat.

### **3. Soluții posibile de evitare a capcanei venitului mediu**

Literatura referitoare la capcana venitului mediu menționează și o serie de politici publice pe care statele emergente le pot elabora și implementa pentru a evita instalarea capcanei venitului mediu. Aceste măsuri includ dezvoltarea infrastructurii avansate, prin rețele broadband, îmbunătățirea regimului proprietății intelectuale, reforma pieței muncii prin eliminarea rigidității privind angajarea și concedierea anagajaților. Aceste politici trebuie să conducă la atragerea anagajaților cu competențe înalte către sectoarele de inovare, să crească productivitatea și veniturile din acest sector, precum și capacitatea țării de a inova.

Chiar dacă există suficient de mulți indivizi calificați pentru a desfășura activități inovatoare, lipsa infrastructurii avansate va menține o productivitate scăzută și în mod echivalent, un nivel redus al salariilor pentru acești anagajați. În consecință, un număr tot mai redus de indivizi vor fi determinați să investească în obținerea de abilități mai înalte. Reciproc, investind într-o infrastructură mai avansată, accesul sporit la

informație și costul redus al tranzacțiilor vor induce inovare și vor crește, deci, productivitatea acestui sector.

Drepturile de proprietate intelectuală sunt esențiale pentru a încuraja indivizii să desfășoare activități inovatoare. În țările mai slab dezvoltate, sistemul de management al brevetelor este inefficient și generează de cele mai multe ori pierderi în economie. De aceea, îmbunătățirea sistemului de protecție a proprietății intelectuale este importantă în combaterea capcanei venitului mediu.

Pe piața muncii este de asemenea important să fie evitate restricțiile la angajare și concediere. În activitățile inovatoare de foarte multe ori este greu de observat creșterea de productivitate a angajatului, în comparație cu productivitatea din activitățile productive. De aceea, riscul de a angaja un individ mai puțin performant este mai mare. Această distorsiune poate constitui un impediment pentru angajarea unei persoane mai înalt calificate.

#### **4. Competitivitatea economică a statelor și politicile europene**

În această secțiune sunt descrise principalele politici europene privind competitivitatea. În baza acestei descrieri, se poate face discuția în ce măsură politicile de competitivitate ar fi adecvate statelor emergente, de a depăși capcana venitului mediu.

În cel mai recent clasament global al competitivității (World Economic Forum, 2014), Elveția ocupă primul loc din lume, urmată de Singapore și SUA. Dintre țările membre UE, Finlanda este cel mai sus în clasament (poziția 4), urmată de Germania (poziția 5), Olanda (poziția 8), Marea Britanie (poziția 9) și Suedia (poziția 10).

Punctele tari ale Elveției, lider mondial al competitivității, sunt legate de inovare și eficiența pieței muncii, de un cadru instituțional eficient și transparent, precum și de gradul înalt de sofisticare a afacerilor.

Elveția se clasează în Top 10 pentru opt piloni ai competitivității, din 12 și se remarcă în special la capitolul inovare, cu cel mai mare număr de brevete pe cap de locuitor din lume. Aceste performanțe reflectă instituții academice de prestigiu, cheltuieli ridicate pentru cercetare și dezvoltare, cooperare strânsă a mediului academic cu mediul de afaceri. Nu întâmplător, Elveția conduce acest clasament al competitivității, în fruntea căruia se regăsesc și alte țări cu performanțe însemnate în inovare. După cum s-a constatat în capitolul anterior, statele pot face salturi din capcana venitului mediu doar investind în inovare și, în special, în infrastructura avansată.

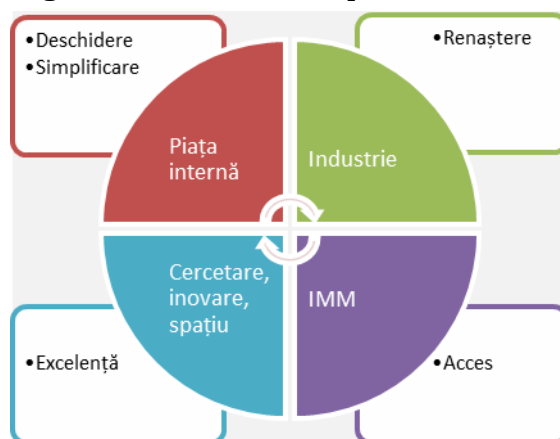
Majoritatea Statelor Membre UE (21) se află în Stadiul 3 de dezvoltare, respectiv economii avansate orientate spre inovare, cinci economii se află în tranziție de la stadiul 2 la stadiul 3, a căror creștere se bazează pe elemente de eficiență și inovare și două state, România și Bulgaria se află în stadiul doi de dezvoltare, cu economii a căror creștere se bazează pe eficiență.

#### 4.1. Politici publice comune de stimulare a competitivității la nivelul UE

Făcând o trecere în revistă a principalelor politici europene, așa cum se găsesc formulate în documentele relevante ale Comisiei Europene, se observă că termenul de competitivitate este utilizat fie i) în relație cu statele membre, regiunile sau Uniunea Europeană ca ansamblu, în abordarea macroeconomică, fie ii) referitor la ramurile sau sectoarele de activitate, ca parte a politicii industriale, în abordarea microeconomică, fie ca iii) dimensiune calitativă, în cadrul politicii de inovare. Aceste alăturări au de cele mai multe ori elemente comune sau similitudini, identificate prin indicatori, analize și date statistice.

Politica de competitivitate poate fi privită ca un ansamblu de politici economice care adresează domenii clar delimitate, cu privire la i) piața internă a Uniunii Europene, ii) industrie și sectoare de prelucrare, iii) cercetare și inovare, iv) spațiu și v) sectorul IMM. În funcție de obiectivele urmărite, acestea pot fi grupate în patru zone de intervenție, ca mai jos (Figura 2).

**Figura 2. Politica de competitivitate a UE**



*Sursa: conceptul autorilor*

Grupul de politici menționate anterior constituie, în accepțiunea Consiliului Uniunii Europene, politica de competitivitate a UE. În acest sens, competitivitatea reprezintă o "umbrelă" pentru politicile care vizează sectorul de afaceri din cadrul UE și care urmăresc adâncirea procesului de integrare și convergență a statelor membre. În fiecare dintre domeniile componente, competitivitatea economică este atât obiectiv, cuantificat printr-o serie de indicatori economici, cât și factor stimulatoriu, care pune în mișcare politicile subsecvente.

Rolul instituțional pentru coordonarea politicii de competitivitate la nivelul UE28 îi revine Consiliului Competitivitate. Consiliul Competitivitate este unul din cele 10 consilii europene și are rolul de a trasa principalele direcții strategice pe care Comisia Europeană și statele membre trebuie să le urmeze în aplicarea politicilor



subsecvente menționate. Ca reuniune tehnică, Consiliul Competitivitate are loc semestrial și este condus prin rotație, de către statul care deține și președinția Consiliului Uniunii Europene.

Pentru fiecare dintre cele cinci politici componente, Consiliul Competitivitate trasează direcții strategice. În schimb, Consiliul duce lipsă de un mecanism unitar de monitorizare și control al competitivității în general, dar și de implementare a politicilor subsecvente. Majoritatea atribuțiilor de implementare și monitorizare a acestor politici le are Comisia Europeană, prin directoratele sale generale, institute de cercetare și organisme de reglementare însă și Comisiei Europene îi lipsește acel instrument integrat care să evalueze competitivitatea. Lipsa acestui instrument la nivel instituțional poate conduce la disiparea efectelor politicilor menționate. Rezultatele acestor politici sunt prezentate sintetic în rapoarte anuale, care prezintă analize cantitative, dar care nu sunt corelate între ele și nu reușesc să redea o imagine completă a competitivității internaționale a UE.

Fiecare politică, privită separat, adresează problemele cheie ale mediului de afaceri din Uniunea Europeană, fie că este vorba de accesul la piață, antreprenoriat, finanțare, costul crescut al energiei, investițiile reduse în inovare etc. Nu este clar, însă, cum țintesc aceste politici același scop al creșterii competitivității, pentru care au fost stabilite. În aparență, politica de competitivitate a UE este orientată la nivel de sectoare de activitate sau state membre, în timp ce competitivitatea internațională a UE nu are un instrument adecvat de evaluare comparabil cu indicii de competitivitate global (GCI), de exemplu. De aceea, măsurile de politici de competitivitate s-ar putea să nu fie suficient adecvate cu obiectivul declarat.

Un exemplu definitoriu în sensul celor enunțate anterior este cel al politicii industriale europene în relație cu politica de inovare. În cazul politicii industriale, pe care Comisia o propune pentru a veni în sprijinul industriei europene afectată de criza economică, de dificultățile de recuperare, de investițiile scăzute în inovare, agenda sa se concentrează în jurul obiectivelor asumate de Uniunea Europeană în cadrul Strategiei Europa 2020. Investiția în inovare și în tehnologie va fi principala sursă de creștere a economiei europene. În cazul politicii de inovare, obiectivul definit este acela de a transforma UE în cea mai avansată economie bazată pe cunoaștere. Scopul competitivității aici, deși este conținut și vine în sprijinul creșterii economice, este de a stimula excelența în știință și inovare, în cunoaștere în general și de a răspunde provocărilor societale și schimbărilor structurale din economie.

## **Discuție**

Această scurtă prezentare a politicilor dedicate domeniilor eterogene care compun politica de competitivitate arată complexitatea angajamentului european în

privința susținerii creșterii competitivității economiei europene. Din punctul de vedere al fezabilității politicilor și programelor, se ridică însă mai multe întrebări:

*Poate deveni Uniunea Europeană mai competitivă?*

*Care sunt dimensiunile competitivității pe care Uniunea Europeană ar trebui să le urmărească prioritar: competitivitatea internațională, competitivitatea industrială, competitivitatea statelor, a regiunilor sau a oraselor?*

*Ar putea factori de producție de natura cunoașterii și progresului tehnologic să asigure ritmuri înalte de creștere, similare celor ale țărilor emergente a căror creștere este susținută prin contribuția factorilor clasici „muncă” și „resurse naturale”?*

*Cum ar putea Uniunea Europeană să armonizeze prin politici adecvate obiectivele statelor membre dezvoltate de a fi competitive la nivel global cu cele de convergență economică urmărite de către statele membre mai puțin dezvoltate?*

*Ar putea România și Bulgaria, singurele state aflate în stadiul 2 de dezvoltare, să rămână captive în capcana venitului mediu, din cauza diferențelor structurale și incapacității de a asimila prin politicile de competitivitate europene impulsul de inovare?*

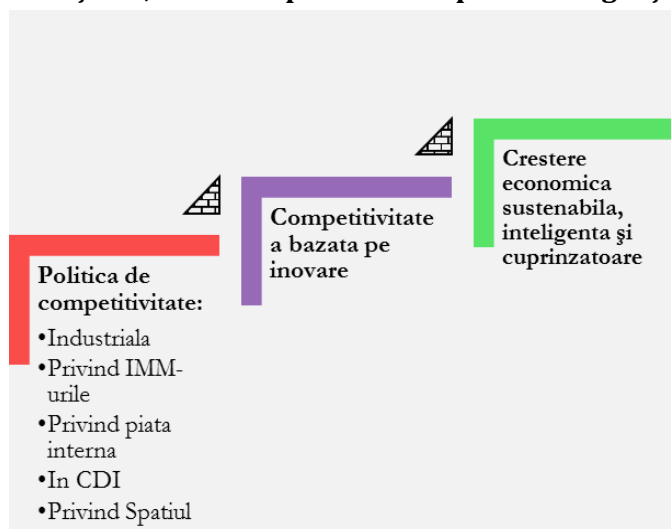
Uniunea Europeană nu este încă o entitate suficient de omogenă și coezivă, care să se poată manifesta ca putere economică globală. Diferențele structurale dintre economiile statelor, discrepanțele de productivitate în relațiile Nord-Sud și Est-Vest, suveranitatea statelor, decalajele regionale și inechitățile sociale, competiția pentru resurse naturale și forță de muncă între state și conflictele geopolitice recente sunt cauze ale erodării competitivității Uniunii Europene.

Uniunea a fost marcată de o scădere a ponderii sectorului industrial în favoarea serviciilor. Aceste schimbări structurale, care diferă de la o țară la alta, trebuie contrabalansate de o productivitate mai mare în industria prelucrătoare. Rolul noii politici industriale este să genereze această creștere a productivității și o mai bună poziționare a întreprinderilor europene în lanțul global de valoare, în baza avantajelor competitive în cunoaștere și produse intensive în tehnologie (CE, 2013).

Uniunea și-a fixat în Agenda Europa 2020 viziunea de a construi un model de societate sustenabilă, bazată pe trei transformări importante ale economiei: i) într-o economie cu emisii reduse de carbon, ii) cu o piață a muncii incluzivă și iii) cu specializarea inteligentă a regiunilor, prin investiția în inovare. Costurile transformărilor ar putea afecta în primul rând competitivitatea internațională a companiilor europene conform modelului de piață actual dar și pe cea a statelor membre emergente, ceea ce naște o altă întrebare sensibilă:

*Cine va suporta costul transformării economiei?*

**Figura 3. UE și SM, de la competitivitate spre convergență economică**



Sursa: prelucrare autori

Uniunea suferă în ansamblu de o rigiditate structurală, care o împiedică să inoveze cu mai mare ușurință, iar diferențele existente între structurile economiilor statelor membre constituie de asemenea blocaje în procesul de convergență, ceea ce o aduce deocamdată în poziția de urmăritor al SUA în privința inovării tehnologice. Pe termen lung, Uniunea Europeană poate deveni mai competitivă dacă va reuși să realizeze cele trei transformări esențiale ale economiei, în scopul compensării pierderilor determinate de schimbările structurale care au condus la scăderea productivității. Alături sunt descrise nivelurile de competitivitate pe care UE își propune să le atingă și care în final să conducă la convergență.

Pentru România și Bulgaria deopotrivă, provocările Uniunii Europene nu par însă a le răspunde dilemei teoretice, în care acestea ar rămâne captive capcanei venitului mediu. La începutul articolului, se sublinia faptul că diferențele structurale și de venituri între statele membre, fac ca forța de muncă înalt calificată să se îndrepte spre locurile de muncă mai bine plătite. Or, tocmai libera circulație a forței de muncă ar face ca persoanele înalt calificate din aceste țări să obțină locuri de muncă mai ușor prin migrația spre țări/regiuni care să le ofere acel diferențial de venituri sporit, în detrimentul angajării în domenii de inovare din țările lor. Drept urmare, se manifestă un paradox: soluția ieșirii din capcana venitului mediu prin orientarea spre inovare și infrastructura avansată s-ar vedea anihilată tocmai prin factorii care au generat convergența, în principal libera circulație și deschiderea economiei.

## 5. Concluzii

În căutarea câștigului de competitivitate, decidenții de politici naționale acordă o atenție sporită diferitelor clasamente internaționale ale competitivității și urmăresc să

îmbunătățească politicile publice relevante. La nivel global, organizațiile economice internaționale, consideră creșterea competitivității internaționale a economiilor ca pe o precondiție pentru stabilitatea și creșterea economiei mondiale și pentru adâncirea integrării economiilor în dezvoltare în fluxurile economice internaționale.

Conform Raportului global al competitivității din 2014 (World Economic Forum, 2014), România se clasează pe poziția 59 în clasamentul mondial, în urcare cu 17 poziții față de anul anterior, devansând astfel țări din Europa Centrală și de Est ca Ungaria (60), Slovenia (70) sau Slovacia (75). În clasamentul țărilor din UE 28, România ocupă poziția 23. Din punctul de vedere al nivelului de dezvoltare, cu un venit mediu-superior, o economie în dezvoltare și o piață emergentă, România se află în Stadiul 2, cu o competitivitate, respectiv creștere, care se bazează pe eficiență, adică pe pilonii V-X ai competitivității în accepțiunea raportului: învățământ superior și formare; eficiența piețelor de bunuri; eficiența pieței muncii; dezvoltarea pieței financiare, adoptarea tehnologiilor; dimensiunea pieței.

Un risc suplimentar pentru convergența economiei României spre media europeană îl reprezintă posibilitatea de a rămâne captivă pe termen lung în zona venitului mediu, în situația în care capacitatea de inovare a economiei rămâne la niveluri modeste.

La nivelul UE28, politicilor publice de sporire a competitivității (care, teoretic, ar trebui să tracteze și economia României pe o traiectorie ascendentă a competitivității și să alimenteze procesele de convergență) se concentrează asupra deschiderii pieței unice, garantării liberei circulații a muncii, capitalului, mărfurilor și serviciilor, accesului IMM-urilor la piață, culturii antreprenoriale, excelenței în inovare și știință, descoperirii spațiului și renașterii industriei europene. Din perspectiva politicilor publice europene, UE va putea deveni mai competitivă dacă va reuși să realizeze cele trei transformări esențiale ale economiei, care să asigure: i) reducerea emisiilor de carbon, ii) o piață a muncii incluzivă și iv) specializarea inteligentă a regiunilor, prin investiții în inovare. Datorită diferențelor structurale însăși și a decalajelor de dezvoltare, există riscul ca politicile europene de competitivitate să nu ofere României ocazia salturilor necesare pentru depășirea capcanei venitului mediu.

## **Bibliografie**

- Agenor, Pierre, Canuto, Octaviano, Jelenic, Michael (2012), *Avoiding Middle Income Growth Traps*, The World Bank, Policy Research Working Paper 6210, Washington DC,
- Aiyar, S., R. Duval, D. Puy, Y. Wu and L. Zhang, 2013, "Growth Slowdowns and the Middle-Income Trap," IMF Working Paper WP/13/71. Washington D.C.: Internațional Monetary Fund,
- Council of The European Union, December, 2013. "Horizon 2020": the EU's research and innovation programme for 2014-2020, Brussels.
- European Commission, 2004 April 20. *A Pro-Active Competition Policy for a Competitive Europe*. COM (2004) 293 final, Brussels.

European Commission, 2010. COMMUNICATION An Integrated Industrial Policy for the Globalisation Era Putting Competitiveness and Sustainability at Centre Stage, Brussels.

European Commission, 2013. European Competitiveness Report 2013, Towards Knowledge Driven Reindustrialisation, Brussels.

European Commission, 2013. Innovation Union Report 2013 Competitiveness, Luxemburg.

European Commission, 2013. Member States' Competitiveness Performance and Implementation of EU Industrial Policy, Industrial Performance Scoreboard, Brussels.

European Commission, January, 2014. COMMUNICATION 52014DC0014 For a European Industrial Renaissance, Brussels.

Felipe, J., A. Abdon and U. Kumar, 2012, "Tracking the Middle-income Trap: What is It, Who Is in It, and Why?", Levy Economics Institute of Bard College, Working Paper No. 715.

Gill, Indermit, Homi Kharas, with Deepak Bhattasali et al. 2007, An East Asian Renaissance: Ideas for Economic Growth. Washington, DC,

Im, Fernando Gabriel, Rosenblatt, David (2013), Middle Income Traps, A Conceptual and Empirical Survey, The World Bank Policy Research Working Paper 6594, Washington DC,

Martin, R., 2005. 'A study on the factors of regional competitiveness', draft final report for The European Commission, Directorate-General Regional Policy, Cambridge: University of Cambridge.

OECD (Organisation for Economic Co-operation and Development) 2010. The OECD Innovation Strategy: Getting a Head Start on Tomorrow. Paris,

Porter, M., 1990. The Competitive Advantage of Nations, London: Macmillan.

Psacharopoulos, G, (2009) Returns To Investment In Higher Education A European Survey, European Commission,

Sala-i-Martin, Xavier and Elsa V. Artadi, 2004. "The Global Competitiveness Index", Global Competitiveness Report, Global Economic Forum, Geneva.

Sondergaard, L., Murthi, M., The World Bank (2011), Skills, Not Just Diplomas - Managing Education for Results in Eastern Europe and Central Asia, Washington DC

World Economic Forum. 2014. The Global Competitiveness Report 2014–2015. Geneva: World Economic Forum