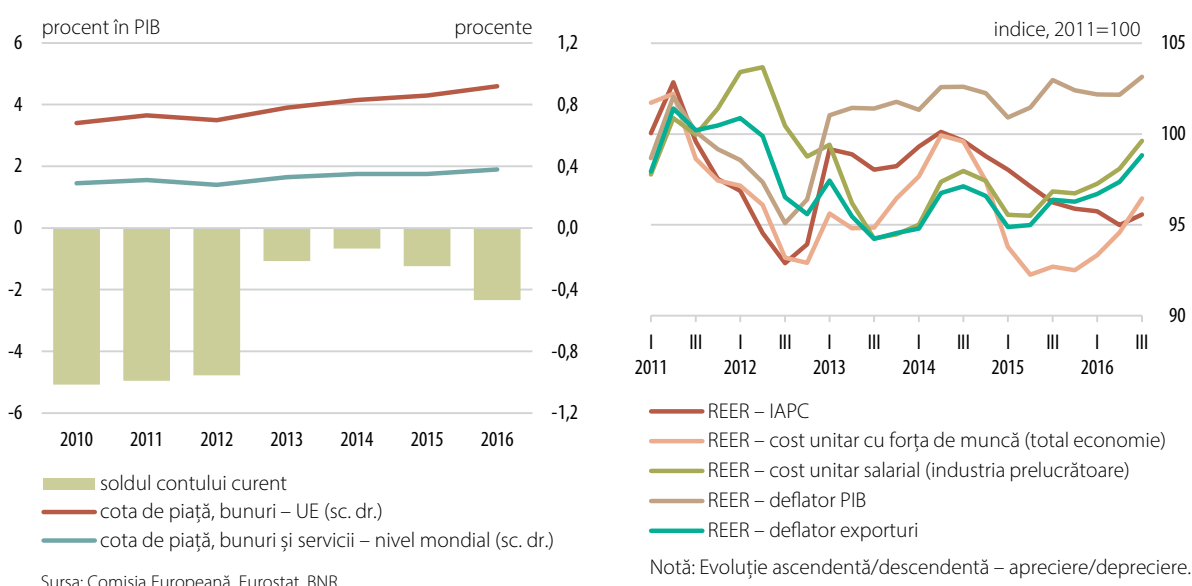


### Caseta 1. Competitivitatea prin preț a principalelor grupe și ramuri industriale

Cursul de schimb real efectiv (REER), instrumentul standard de analiză a competitivității prin preț, surprinde poziționarea relativă, în termeni de prețuri sau costuri, a operatorilor economici autohtoni față de competitorii străini pe diverse piețe de desfacere. În practica macroeconomică s-a impus utilizarea indicatorului la nivel agregat, cu avantajul că oferă o imagine sintetică, dar care, dincolo de provocările de ordin metodologic asociate determinării sale, poate ascunde tendințe divergente în structură, o bună parte din șocurile care afectează sectoarele economice având un caracter specific. O deteriorare a competitivității prin preț este de așteptat, cel puțin în plan teoretic, să se regăsească în erodarea balanței contului curent și/sau în cea a cotei de piață a exporturilor.

Evoluția acestor indicatori în perioada recentă în România a transmis însă semnale contradictorii cu privire la poziția competitivă a economiei, dinamica modestă a REER tradițional fiind puțin informativă în acest sens, indiferent de măsura de preț utilizată (Grafic A); cel mai relevant în acest sens este cazul indicatorului calculat pe baza IPC/IAPC, măsuri de preț cu o traiectorie marcată în ultimii ani de modificări frecvente și ample ale impozitării indirecte, care distorsionează interpretarea din punct de vedere al competitivității. Caseta de față completează cadrul de analiză a competitivității prin preț prin fundamentarea și prezentarea unor măsuri de curs de schimb real efectiv pe mari grupe și ramuri industriale, indicatori care permit o mai bună evaluare a poziției competitive a fiecărui sector, având totodată capacitatea de a semnala eventuale vulnerabilități.

Grafic A. Indicatori ai poziției competiționale



## Metodologie

Similar conceptual indicatorului definit la nivel macroeconomic, REER sectorial reprezintă o agregare de cursuri reale bilaterale, dintre economia analizată (cea românească, în cazul de față) și competitorii acesteia:

$$REER_i = \prod_{j=1, i \neq j}^J \left( \frac{S_i P_i}{S_j P_j} \right)^{W_{i,j}},$$

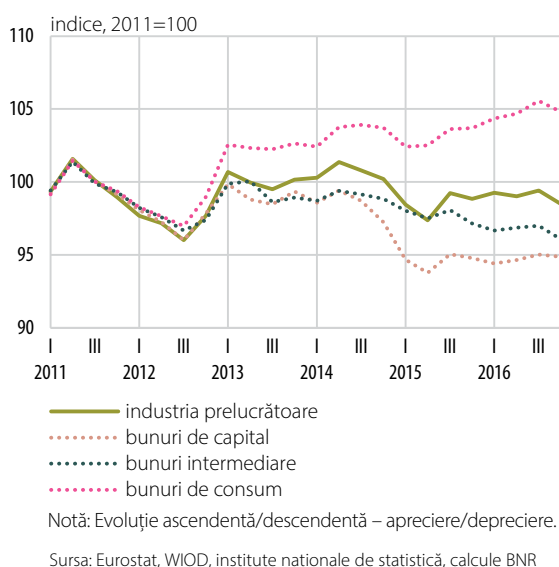
unde:  $S_i$  și  $S_j$  reprezintă cursurile de schimb nominale ale economiilor  $i$  și  $j$  exprimate în euro,  $P_i$  și  $P_j$  sunt indicii de preț, iar  $W_{i,j}$  reprezintă ponderea economiei  $j$  în calculul REER pentru țara  $i$ . Cu excepția cursurilor nominale, toate variabilele din relația anterioară, implicit cursul de schimb real rezultat, au specific sectorial (aspect omis în notații, pentru simplificare). Ca atare, ponderea deținută de fiecare partener comercial va depinde de caracteristicile fiecărei industrii, în unele cazuri fiind mai relevanți anumiți competitori sau anumite piețe de desfacere. Includerea unui număr cât mai ridicat de parteneri contribuie evident la îmbunătățirea semnalului transmis de indicator, fiind însă limitat de disponibilitatea și/sau calitatea datelor<sup>1</sup>; ilustrativ în acest sens este cazul Chinei, economie deosebit de importantă în analiza competitivității în ramuri precum industria metalurgică și industria ușoară, dar pentru care este dificil de obținut întregul set de informații necesare în calculul REER sectorial. În ceea ce privește distincția dintre evaluarea profilului competitiv pe piața internă comparativ cu cea internațională, există scheme alternative de ponderare (Klau și Fung, 2006): (i) presiunea pe piața autohtonă poate fi surprinsă prin ponderea importurilor fiecărui partener comercial în total importuri, în timp ce (ii) ponderarea dublă a exporturilor reflectă suma presiunilor generate de fiecare competitor pe fiecare piață comună de desfacere<sup>2</sup>.

Cu toate că pentru calculul REER la nivel macroeconomic pot fi utilizați mai mulți indicatori de preț sau de cost, abordării sectoriale îi corespunde un set mai restrâns de opțiuni, una dintre acestea fiind indicele prețurilor producției industriale (IPPI). Alegerea acestui deflator a avut la bază în primul rând considerente legate de calitatea și disponibilitatea datelor: frecvență ridicată, interval mai scurt de publicare, revizuire limitate, volatilitate, în general, mai scăzută. În plus, chiar la nivel agregat, IPPI are avantajul că reflectă mai bine costurile companiilor (comparativ cu ULC), respectiv prețurile bunurilor comercializabile pe piețele externe (față de IPC). Pentru a evita distorsiunile induse de posibile politici diferențiate de stabilire a prețului pe diverse piețe (inclusiv un eventual apel la practici neloiale), a fost utilizat indicatorul corespunzător producției totale – practic, o medie a prețurilor aplicate pe piața externă și pe cea internă. O limitare importantă a utilizării IPPI este dată însă de faptul că restrânge analiza competitivității prin preț la activitatea industrială, pierzând astfel din vedere serviciile tranzacționabile – rolul acestora din urmă în economia românească a crescut considerabil în ultimii ani, din perspectiva fluxurilor externe și a valorii adăugate create.

<sup>1</sup> În cadrul acestei analize, pentru REER calculat la nivelul marilor grupe industriale, precum și la nivel de diviziune CAEN, mulțimea competitorilor este formată din țările comunitare, mai puțin Luxemburg, Malta și Cipru, la care s-au adăugat următoarele economii extracomunitare: Elveția, Japonia, Norvegia, SUA și Turcia. În ceea ce privește indicatorul calculat pentru industria prelucrătoare în ansamblu, setul de competitori a fost suplimentat cu Rusia și China.

<sup>2</sup> Serii de date privind producția industrială la nivelul de dezagregare necesar pentru reconstituirea marilor grupe industriale (MIG) au fost approximate pe baza structurii exporturilor fiecărei diviziuni CAEN (fiind utilizate informații la nivel de grupă CAEN).

Grafic B. REER pe mari grupe industriale – competiție pe piața externă



## Rezultate

Analiza evoluției REER aferent marilor grupe industriale relevă tendințe divergente în structură, mai ales începând cu anul 2014 (Grafic B). Astfel, industria bunurilor de consum a pierdut constant competitivitate prin preț, dar influența nu este vizibilă la nivel agregat, fiind compensată de câștigurile de competitivitate de pe segmentul bunurilor de capital până în anul 2015, respectiv al bunurilor intermediare ulterior.

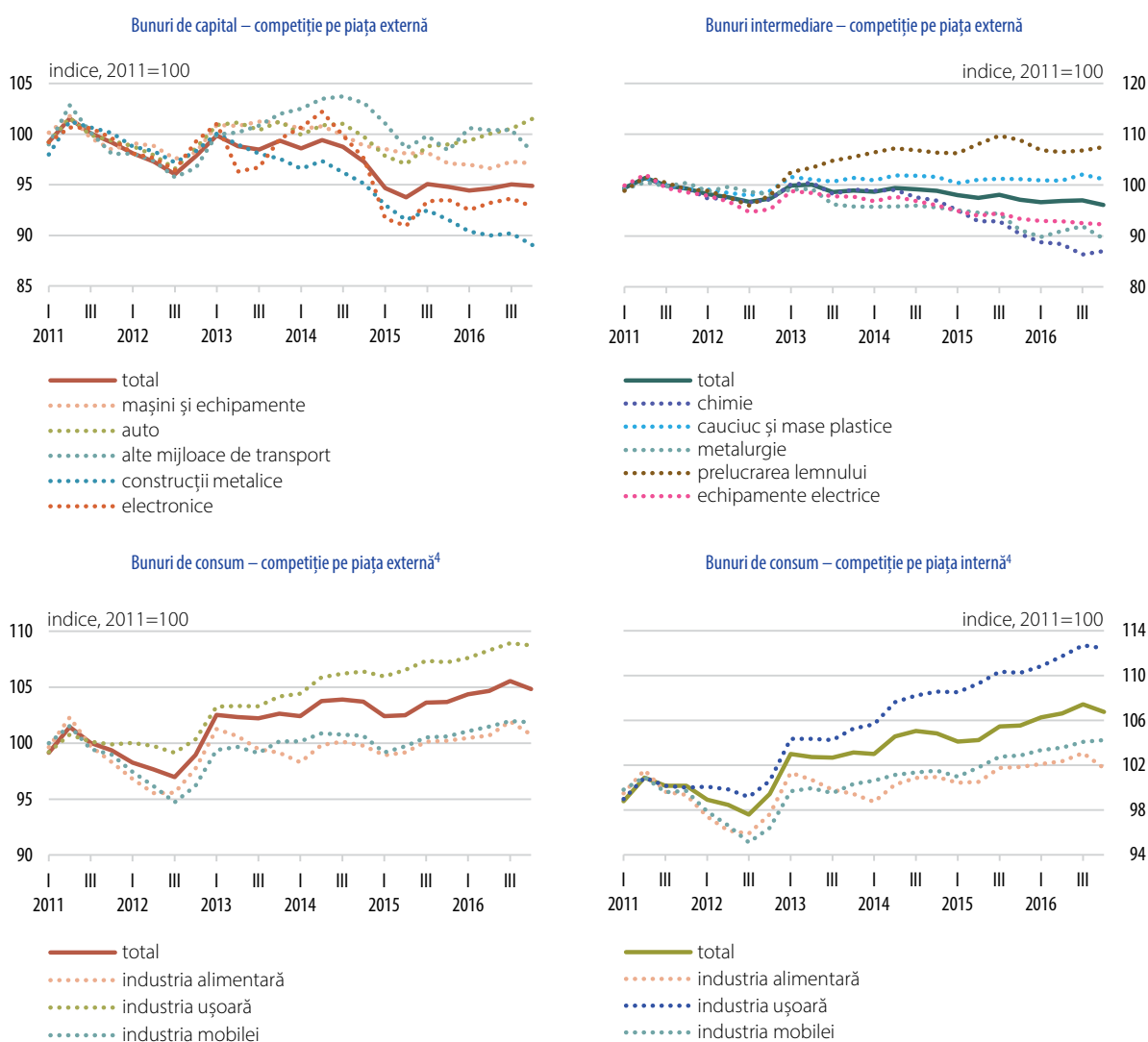
Tabloul de analiză devine și mai eterogen la următorul pas de dezagregare, respectiv la nivelul diviziunilor CAEN. Astfel, câștigurile din zona bunurilor intermediare sunt generate de industria chimică, cea metalurgică și cea a echipamentelor electrice. Redresarea

competitivității celor două mari ramuri energofage este asociată, probabil, unor profunde restructurări ale activității și investițiilor în eficientizare, mai ales în plan energetic, pe fondul avansării procesului de liberalizare a pieței; începând cu 2015, nu poate fi ignorat însă și impactul pozitiv pe care scutirea parțială (cu până la 85 la sută) de la plata certificatelor verzi l-a exercitat asupra costurilor energetice ale operatorilor de profil. În industria chimică, se remarcă performanța (pe piața internă și externă) a unuia dintre principalii producători de îngrășăminte chimice, în timp ce competiția acerbă din partea Chinei a determinat reacții ample ale operatorilor din industria metalurgică pentru a se menține pe piață. În ceea ce privește industria echipamentelor electrice, avantajul de competitivitate prin cost a potențat intensificarea fluxurilor de investiții străine directe în ultimii ani, impactul pozitiv al acestora regăsindu-se inclusiv pe piața muncii – menținerea unei rate anuale pozitive a angajărilor în industrie în anul 2016 și începutul lui 2017 este susținută preponderent de acest domeniu de activitate. Pe segmentul bunurilor de capital se remarcă faptul că tendința de apreciere sau depreciere este imprimată de industria producătoare de mijloace de transport rutier. În acest caz, pierderea de competitivitate din ultimii 2 ani poate fi atribuită tensionării progresive a pieței muncii, recrutarea de personal calificat corespunzător devenind foarte dificilă, mai ales în condițiile în care capacitatea de extindere în alte regiuni ale țării (în prezent activitatea se concentrează în partea de centru și vest) este limitată de absența progreselor în dezvoltarea infrastructurii rutiere (Grafic C).

Trebuie menționat, totodată, că activitatea unor domenii industriale importante (în speță, industria auto și ramurile conexe), incluse în cele două mari grupe industriale prezentate, este puternic integrată în rețelele internaționale de valoare adăugată, pentru care relevanța REER este mai redusă din cel puțin două motive: (i) conținutul de importuri face ca o depreciere reală prin canalul nominal să aibă dublu efect: ieftinirea produselor finale, dar și scumpirea *input*-urilor;

(ii) modul de definire a indicatorului nu permite distincția între partenerii din cadrul rețelei și competitorii efectivi. De altfel, sub influența consolidării rețelelor internaționale de producție, diminuarea relevanței REER tradițional în explicarea evoluției cotei de piață nu caracterizează doar economia națională (EFIGE, 2012, CompNet, 2015). Chiar dacă mai greu de surprins prin intermediul REER (prin construcție, indicator de dinamică, nu de nivel), competitivitatea prin cost a economiei autohtone a reprezentat unul dintre principalii factori de atragere a investițiilor din domeniu, majorarea cotei de piață la export datorându-se în bună măsură acestora.

Grafic C. REER pe mari grupe industriale – detaliu<sup>3</sup>



Notă: Evoluție ascendentă/descendentă – apreciere/deprecieri.

Sursa: Eurostat, WIOD, institute naționale de statistică, calcule BNR

<sup>3</sup> Pentru fiecare mare grupă industrială, ramurile reprezentate nu constituie o dezagregare exactă a acesteia. Un exemplu în acest sens este fabricarea de produse chimice, care cuprinde producție de bunuri intermediare, dar și de bunuri de consum (de exemplu, produse de îngrijire personală).

<sup>4</sup> Traiectoriile diferite ale REER pentru bunurile de consum pe cele două piețe se datorează, în esență, ponderilor mai mari deținute de Polonia și Ungaria în importurile României comparativ cu exporturile.

Evoluția care iese însă în evidență este aprecierea continuă a REER în industria producătoare de bunuri de consum începând cu anul 2014. Tendința nu poate fi disociată de creșterea alertă a salariului minim brut pe economie, aceste ramuri utilizând intensiv factorul muncă, mai ales cu un grad scăzut de pregătire. Dacă în cazul industriei mobilei, competitivitatea prin preț este mai puțin relevantă, jucătorii de profil creându-și avantajul competitiv prin produse de o calitate superioară (destinate în special piețelor externe), pentru industria ușoară și cea alimentară este probabil unul din elementele-cheie ale vânzărilor. Competitivitatea limitată a acestora din urmă a devenit evidentă în anul 2016, odată cu stimularea puternică a cererii de consum, producătorii autohtoni pierzând tot mai mult teren în fața importurilor mai ieftine (Grafic C). Problema transcende însă dimensiunea competitivității prin preț, putând fi asociată în bună măsură și unor factori non-preț, între care: (i) capacitatea limitată a producătorilor autohtoni de a pătrunde în lanțul de producție asociat rețelelor moderne de comerț; (ii) varietatea redusă a produselor, în condițiile diversificării continue a cerințelor consumatorilor; (iii) personal insuficient sau inadecvat pregătit, în contextul unor piețe puternic concurențiale. Un aspect care merită semnalat este faptul că tendințele amintite au reprezentat în anul 2016 principalul canal de erodare a deficitului de cont curent, deci a poziției competitive a economiei, evoluție pe care REER la nivel agregat reușește să o explice doar parțial.

### Referințe

CompNet – “Assessing European Competitiveness: The Contribution of CompNet Research”, Raportul final al rețelei de cercetare CompNet, 2015

EFIGE – “The Triggers of Competitiveness. The EFIGE Cross-Country Report”, *Bruegel Blueprint Series*, vol. XVII, 2012

Klau, M. și Fung, S.S. – “The New BIS Effective Exchange Rate Indices”, *BIS Quarterly Review*, martie 2006