

MUNCĂ ȘI JUSTIȚIE SOCIALĂ

CHESTIUNEA PRODUCTIVITĂȚII

Controverse și clarificări

Ștefan Guga (Syndex)
Iulie 2020



În spațiul public din România există un consens cum că salariile din România cresc prea rapid în raport cu productivitatea. Acesta s-a dovedit a fi cel mai puternic argument împotriva creșterilor salariale de orice fel.



Acest studiu prezintă o analiză detaliată a chestiunii productivității, plecând de la aspecte teoretice și până la relația dintre productivitate și salarii așa cum arată ea în România astăzi.



Pentru moment, costurile cu forța de muncă sunt atât de reduse în România, încât nici nu se pune problema ca creșterile salariale să amenințe cu adevărat activitatea economică la nivel macro. Pe termen mediu și mai ales pe termen lung, situația se poate schimba, drept pentru care dezbaterea publică trebuie să se reorienteze spre problema cu adevărat importantă: creșterea productivității.

MUNCĂ ȘI JUSTIȚIE SOCIALĂ

CHESTIUNEA PRODUCTIVITĂȚII

Controverse și clarificări

în cooperare cu



Conținut

	Rezumat executiv	3
1.	INTRODUCERE	5
2.	CE ESTE PRODUCTIVITATEA?	7
2.1	Importanța prețurilor	7
2.2	Înțelegerea capitalistă a productivității	8
2.3	Un exemplu de interpretare	10
3.	PRODUCTIVITATEA MUNCII	15
3.1	Productivitatea muncii la nivel de întreprindere	15
3.2	Productivitatea muncii la nivel macroeconomic	18
3.3	Rolul determinant al capitalului	24
3.4	Productivitatea multifactorială	29
3.4.1	Estimarea câștigurilor de eficiență materială	29
3.4.2	Obstacolele de la nivelul întreprinderii	34
3.5	Productivitatea în condiții de dependență economică	35
3.5.1	Integrarea europeană și transformarea economiei României	36
3.5.2	Specializarea economică și transferurile de valoare adăugată de la periferie la centru	38
	IMPACTUL PREȚURILOR DE TRANSFER ASUPRA PRODUCTIVITĂȚII	41
4.	PRODUCTIVITATE ȘI SALARII	44
4.1	Creșterea salariilor și creșterea productivității	44
4.1.1	Comparația ratelor de creștere	45
4.1.2	Distribuția valorii adăugate între muncă și capital	47
4.1.3	Costul unitar cu forța de muncă	49
4.2	Remunerarea și productivitatea muncii	52
4.2.1	România <i>low-cost</i>	52
4.2.2	Ajustarea productivității la costul muncii	54
5.	CONCLUZII	58
	ANEXĂ. PRODUCTIVITATEA AJUSTATĂ LA SALARII LA NIVEL SECTORIAL	60

REZUMAT EXECUTIV

În ultimii ani, tema productivității a căpătat o prezență constantă în spațiul public din România, în special în asociere cu subiectul creșterilor salariale. De la politicieni și funcționari de rang înalt la presă și rețele de socializare, s-a conturat un consens general și foarte vizibil cum că productivitatea (mai exact, productivitatea muncii) reprezintă o limită obiectivă pentru creșterile salariale sau, mai precis, că salariile din România cresc prea rapid în raport cu productivitatea. Ideea este foarte simplă: din moment ce salariile sunt plătite din valoarea adăugată rezultată din activitatea economică, o creștere prea mare a acestora limitează investițiile, reduce profiturile și amenință astfel sustenabilitatea activității economice pe termen mediu și lung. În spațiul public din România, acesta a fost în ultima perioadă probabil cel mai puternic argument împotriva creșterilor salariale de orice fel.

Acest studiu prezintă o analiză detaliată a chestiunii productivității, plecând de la aspecte teoretice și până la relația dintre productivitate și salarii așa cum arată ea în România astăzi. Prima clarificare este conceptuală. „Productivitatea” ca atare este o noțiune foarte generală, lucrurile putând părea diametral opuse în funcție de factorul de producție la care ne raportăm (cum explicăm, spre exemplu, că productivitatea muncii în România este scăzută dar tinde să crească, în timp ce productivitatea capitalului este ridicată dar tinde să scadă?) sau de unitatea de măsură (se întâmplă deseori ca productivitatea fizică și cea financiară să înregistreze evoluții divergente). Conceptul de productivitate în general este suficient de simplu încât să poată fi înțeles de oricine și suficient de vag încât să poată fi interpretat greșit în mod sistematic, lucru care nu poate fi evitat decât prin înțelegerea în detaliu a diverselor modalități de definire și măsurare.

A doua clarificare este metodologică. În primul rând, avem o multitudine moduri de măsurare a productivității muncii, existând diferențe importante între productivitatea calculată per oră lucrată sau per persoană, în euro sau în lei, cu sau fără ajustări pentru diferențele de prețuri ș.a.m.d. În al doilea rând, există o serie întreagă de distorsiuni metodologice care duc la sub- sau supraestimarea productivității muncii. În cazul României, spre exemplu, ponderea redusă a salariatilor în totalul populației ocupate duce la o subestimare a productivității muncii în comparație cu alte țări. De asemenea, prețurile joacă un rol extrem de important, existând o legătură puternică între prețurile reduse și productivitatea redusă din România. Nu e vorba doar de prețurile de piață, ci și de prețurile

practicate pentru transferurile de bunuri și servicii între filialele companiilor multinaționale. Fără a avea la dispoziție cifre exacte, este destul de plauzibil că în cazul României aceste prețuri duc la subestimarea productivității, corolarul direct fiind supraestimarea ei în alte țări. Anumite distorsiuni pot fi evitate printr-o analiză mai atentă; altele (cum este cazul prețurilor de transfer) ar necesita o reevaluare din temelii a modului în care se contabilizează activitatea economică.

A treia clarificare este mai substanțială. Chiar dacă productivitatea muncii în România a crescut semnificativ și relativ constant în ultimele două decenii, ea a rămas la un nivel scăzut în comparație cu țările occidentale și chiar și cu alte țări din Europa Centrală și de Est. Distorsiunile metodologice și dificultățile de măsurare datorate prețurilor nu explică decât parțial acest decalaj, problema ținând în atât de structura economiei, cât și modul ei de funcționare. Nu este însă deloc vorba despre calitățile morale și educaționale ale forței de muncă din România, ci de probleme ce țin de tipul de activități dezvoltate în România și de gestiunea foarte multor firme. Poziția periferică a României în economia europeană presupune dezvoltarea unor activități de complexitate scăzută, care se bazează pe costuri și capitalizare reduse. Într-un asemenea context, un nivel redus al valorii adăugate este o limită obiectivă, iar faptul că forța de muncă este principalul factor de producție trage și mai mult în jos productivitatea muncii.

Un nivel scăzut al productivității într-adevăr nu poate asigura salarii mari. Aceasta nu este însă problema României, unde salariile sunt comparativ mult mai scăzute decât productivitatea. Mai mult, contrar a ceea ce se spune în spațiul public, creșterile salariale din ultimul deceniu au fost însoțite de creșteri echivalente ale productivității muncii. Discursul dominant din spațiul public este totuși înșelător de la bun început, din moment ce vorbim de un raționament strict în termeni de rate de creștere, a cărui asumție principală este existența unui punct de echilibru original între nivelul productivității și nivelul remunerării muncii. Neluarea în calcul a distribuției valorii adăugate între muncă și capital face ca discursul public despre productivitate să fie unul extrem de partizan, scopul fiind de fapt limitarea creșterilor salariale și menținerea unui raport cât mai mare între productivitate și costuri, fără ca angajatorii să facă eforturi investiționale și organizaționale pentru creșterea productivității. Nu e deci deloc întâmplător că tema productivității apare în spațiul

public doar atunci când situația de pe piața muncii tinde să împingă salariile în sus. Vorbim de o critică moralizatoare a creșterilor salariale dublată de denunțarea presupusei iraționalități economice a acestora. Pentru moment, realitatea este însă alta, lucru evident dacă ne uităm la raportul dintre productivitatea muncii și costurile cu forța de muncă: costurile cu forța de muncă sunt atât de reduse în România, încât nici nu se pune problema ca creșterile salariale să amenințe cu adevărat activitatea economică la nivel macro. Pe termen mediu și mai ales pe termen lung, situația se poate schimba, drept pentru care dezbaterea publică trebuie să se reorienteze spre problema cu adevărat importantă: creșterea productivității, și nu limitarea creșterilor salariale.

1

INTRODUCERE

„România trebuie să crească salariile doar pe baza productivității, altfel pierde competitivitate.” (Jaewoo Lee, Fondul Monetar Internațional¹)

„Legea economică, mai tare ca orice lege a Guvernului și a UE și din lumea asta, spune că trebuie să existe o corelare perfectă salarii - productivitatea muncii. Acum, a fost făcută o creștere sub nivelul de productivitate. Ce facem? Renunțăm la acest echilibru, la această legitate economică a echilibrului salarii - productivitatea muncii?” (Adrian Vasilescu, Banca Națională a României²)

„Salarizarea mai bună e o temă foarte importantă. Credeți-mă că nu am niciun fel de problemă să plătesc un salariu mai bun, numai în contextul în care trebuie să creștem și productivitatea. Problema pe care o am eu este că vorbim pe nivel politic foarte mult despre creșterea salariului minim — și foarte bine că vorbim despre asta — dar aș vrea să văd un pic mai multe discuții despre că putem să facem în România să creștem productivitatea, nu?” (Steven van Groningen, reprezentant patronal³)

„Până și Roubini, laureat al premiului Nobel, și-a dat seama că majorarea din pix a salariului minim, fără corelarea lui cu productivitatea muncii, e o eroare.” (Cristian Păun, profesor ASE⁴)

„Cred că nu există student interesat de economie să nu fi trebuit să răspundă la această întrebare: Dacă productivitatea muncii crește cu aproximativ 5% pe an, cu cât ar trebui să crească salariile în economie ca să nu ne tăiem craca de sub picioare? (...) De ce nu crește

productivitatea? Pentru că este îngropată în suprareglementări și ajutoare de stat și scheme de ajutoare de stat și subvenții și controale și aprobări și alte reglementări. Ajutoarele și subvențiile alocate pe criterii politice (altfel poate ar mai fi ajutat) iar suprareglementările cam pentru toată lumea.” (Florin Cățu, în prezent Ministru de Finanțe⁵)

„În ceea ce privește investițiile pentru următorii ani trebuie să ne uităm cât de competitivă mai este România în comparație cu țările din jur. Dacă privim în sud-estul Europei, România tocmai a pierdut din competitivitate prin creșterile salariale impuse de autorități într-o direcție care nu a ținut cont de creșterea productivității din societatea românească. La ora actuală noi încă mai căutăm să angajăm oameni, dar situația se poate schimba dacă lucrurile continuă pe acest drum în România.” (Christian Albrichsfeld, reprezentant patronal⁶)

„Productivitatea muncii în România comparativ cu statele UE și avertismentele pe care ni le transmite evoluția ei.” (titlu în presă⁷)

Această scurtă compilație de citate privitoare la chestiunea productivității reflectă un consens cvasiunanim între reprezentanții guvernului, cei ai instituțiilor financiare internaționale, Banca Națională, patronate, mediul universitar și vasta majoritate a mass media. În mod normal, indiferent de temă, un asemenea consens ar trebui să ridice unele semne de întrebare, însă în spațiul public din România punctul de vedere exprimat mai sus este practic cutumiar: este obișnuință să se vorbească despre productivitatea scăzută (și despre „avertismentele” asociate acesteia), obișnuință devenită parcă necesitate atunci când se vorbește despre creșterea salariilor. Bineînțeles, vorbim de cele mai multe ori despre productivitatea muncii, și nu de productivitate în general, de unde și forța deopotrivă economică și moralizatoare a acestui discurs.

¹ Agerpres, 7 iunie 2019, disponibil online la adresa: <https://www.agerpres.ro/economic-intern/2019/06/07/fmi-romania-trebuie-sa-creasca-salariile-doar-pe-baza-productivitatii-altfel-pierde-competitivitate--322742>

² România liberă, 26 noiembrie 2018, disponibil online la adresa: <https://romanialibera.ro/economie/adrian-vasilescu-bnr-sustine-cresterea-de-salarii-762676>

³ Agerpres, 18 noiembrie 2019, disponibil online la adresa: <https://www.agerpres.ro/economic-intern/2019/11/18/steven-van-groningen-un-angajat-al-bancii-nu-poate-sa-faca-foarte-mult-pentru-cresterea-productivitatii--405190>

⁴ Republica, 13 noiembrie 2019, disponibil online la adresa: <https://republica.ro/salariul-minim-e-una-din-cele-mai-mari-iluzii. Nouriel Roubini nu este nici laureat al premiului Nobel și nici nu s-a exprimat în acești termeni vizavi de situația din România: https://www.romania-insider.com/roubini-no-risk-ro-economy-nov-2019>

⁵ <https://florincitu.wordpress.com/2016/11/04/cresterea-productivitatii-este-ce-trebuie-sa-ne-intereseze/>

⁶ Adevărul.ro, 26 decembrie 2019, disponibil online la adresa: https://adevarul.ro/economie/stiri-economice/o-multinationala-critica-majorarile-salarii-romania-tocmai-pierdut-competitivitate-inca-mai-cautam-angajam-situatia-schimba-1_5e04b1375163ec4271666645/index.html

⁷ <https://cursdeguvernare.ro/productivitatea-muncii-in-romania-comparativ-cu-statele-ue-si-avertismentele-pe-care-ni-le-transmite-evolutia-ei.html>

Implicația imediată nu este doar că situația firmelor și a țării nu permite de fapt creșterea veniturilor lucrătorilor ci și că aceștia din urmă nu muncesc suficient de mult și suficient de bine încât să merite salarii mai mari.

Odată cu depășirea perioadei incerte de după criza din 2009-2010, critica creșterilor salariale motivată de productivitatea scăzută a devenit o constantă în spațiul public din România. Însă pe cât de mult se vorbește despre productivitate (și se vorbește foarte mult!), pe atât de puțin se discută concret ce înseamnă acest concept, cum este el măsurat, care sunt datele pe care se bazează calculele și ce putem spune efectiv despre situația actuală și despre direcția în care se îndreaptă lucrurile. Toate acestea sunt privite ca de la sine înțelese, iar conceptul de productivitate rămâne o cutie neagră, transformată de-a lungul timpului în ceea ce este prin excelență astăzi — nimic mai mult decât o marotă împotriva creșterilor salariale.

Toate acestea nu înseamnă că orice discuție despre productivitate este irelevantă și inutilă. Dimpotrivă, productivitatea este un subiect cât se poate de pertinent din punct de vedere economic și social, precum și, ținând cont de cele de mai sus, din punct de vedere ideologic. Economic, productivitatea este esențială atunci când vorbim de creștere economică, eficiență materială sau profitabilitatea firmelor. Social, productivitatea este centrală dacă avem în vedere creșterea veniturilor populației și dezvoltarea socială în sens larg. Ideologic, conceptul este în prezent principalul instrument în campaniile de limitare a creșterilor salariale, structurând dezbaterile publice despre veniturile populației. Concluzia: nu poate fi vorba că dezbaterile despre productivitate este nenecesară, ci că ea trebuie să se poarte în alți termeni decât se întâmplă în prezent în spațiul public din România.

Scopul acestui studiu este de a clarifica pe cât posibil conceptul de productivitate, nu doar la nivel teoretic (cum este definit, cum trebuie înțeles), ci și metodologic (cum este măsurat, ce informații avem la dispoziție) și empiric (ce putem spune de fapt despre situația din România). O asemenea clarificare este în mod evident necesară în primul rând publicului larg, care este expus în mod sistematic discursului despre productivitate prezentat mai sus. Obiectivul principal studiului nu este de a tranșa categoric dezbaterile — după cum vom vedea, din motive obiective, nici nu s-ar putea proceda astfel — ci de a pune la dispoziția cititorilor o serie de elemente care să ajute la o înțelegere mai realistă a ce se spune, ce nu se spune și ce se poate efectiv spune despre chestiunea productivității în prezent în România. Contribuția studiului vizează așadar dezbaterile publice și nu cea dintre specialiști și, corespunzător acestui deziderat, prezentarea tehnică va fi restrânsă la strictul necesar.

Prima secțiune a studiului prezintă niște noțiuni elementare: la modul cât se poate de general, ce este productivitatea, cum se măsoară și în ce feluri putem vorbi despre ea? Vom vedea că nu vorbim de un concept fix și de la sine înțeles și că perspectiva din care privim lucrurile este decisivă. În a doua secțiune abordăm direct productivitatea în sensul în care apare ea de cele mai multe ori în spațiul public din România, și anume, productivitatea muncii privită în special din perspectivă

macroeconomică — ce înseamnă productivitatea muncii, cum o măsurăm și cum explicăm diferențele dintre țări și evoluția ei în timp? Secțiunea a treia merge mai departe și pune în prim plan legătura dintre productivitate și salarii, introducând în dezbaterile chestiunea centrală a distribuției (cât din ce este produs revine cui?), în absența căreia practic orice discuție despre productivitate (cât de eficienți sunt factorii de producție?) este distorsionată și vădit partizană. În încheiere, studiul problematizează nevoia unei dezbateri mai veridice și mai nuanțate despre productivitate, dezbateri care trebuie să se reorienteze de la problematica limitării creșterilor salariale la problematica creșterii productivității.

2

CE ESTE PRODUCTIVITATEA?

La modul cel mai general, productivitatea unei activități economice este definită ca raportul dintre rezultatul respectivei activități (producția) și resursele utilizate (de orice natură ar fi ele). Altfel spus, a evalua productivitatea unei activități înseamnă a stabili randamentul dat de diversele resurse utilizate în respectiva activitate. Putem interpreta conceptul și în termeni de eficiență: productivitatea reprezintă gradul de eficiență în utilizarea unei resurse date.

După cum se poate observa, noțiunea de productivitate ca atare este cât se poate de generală, mai ales în lipsa specificării tipului de resursă la care ne raportăm. Dar chiar și dacă luăm un tip mai particular de productivitate — productivitatea muncii, să zicem — termenul rămâne cât se poate de echivoc. Să luăm, spre exemplu, productivitatea muncii într-o fabrică de îmbuteliere. La prima vedere, cel mai la îndemână mod de a o măsura este numărul de sticle per cap de salariat sau pe oră lucrată (vom vedea mai târziu diferența dintre cele două moduri de calcul). Odată stabilită această definiție, am putea observa evoluția productivității în timp (productivitatea crește, scade sau stagnează?) și am putea compara salarii între (cine este mai productiv?), precum și productivitatea fabricii noastre cu alte unități economice similare (care fabrică este mai productivă?).

Dacă vrem însă să mergem mai departe și să comparăm productivitatea salariatului din fabrica de îmbuteliere (sau productivitatea fabricii ca atare) cu, să zicem, productivitatea unui salariat dintr-o uzină metalurgică, dintr-o bancă sau dintr-un supermarket, numărul de sticle nu ne mai ajută la nimic, trebuind în schimb să găsim un numitor comun între toate aceste feluri de bunuri și servicii. Soluția nu este la prima vedere complicată, acest numitor comun fiind valoarea în bani a producției fiecăruia. Altfel spus, dacă vrem să vedem cum se raportează un salariat din fabrica de îmbuteliere cu unul dintr-un supermarket din punct de vedere al productivității, trebuie să evaluăm productivitatea financiară (adică exprimată în bani) a fiecăruia, și nu productivitatea fizică (numărul de sticle în cazul primului, volumul de produse vândute în cazul celui de-al doilea). Bineînțeles, ce trebuie luat în calcul nu este valoarea financiară a bunurilor sau serviciilor produse de salariat sau firmă, ci valoarea efectiv creată prin muncă, denumită valoare adăugată.⁸ Pare simplu, însă transformarea productivității fizice

în productivitate financiară introduce în discuție variabile cu un impact major, cum ar fi prețurile.

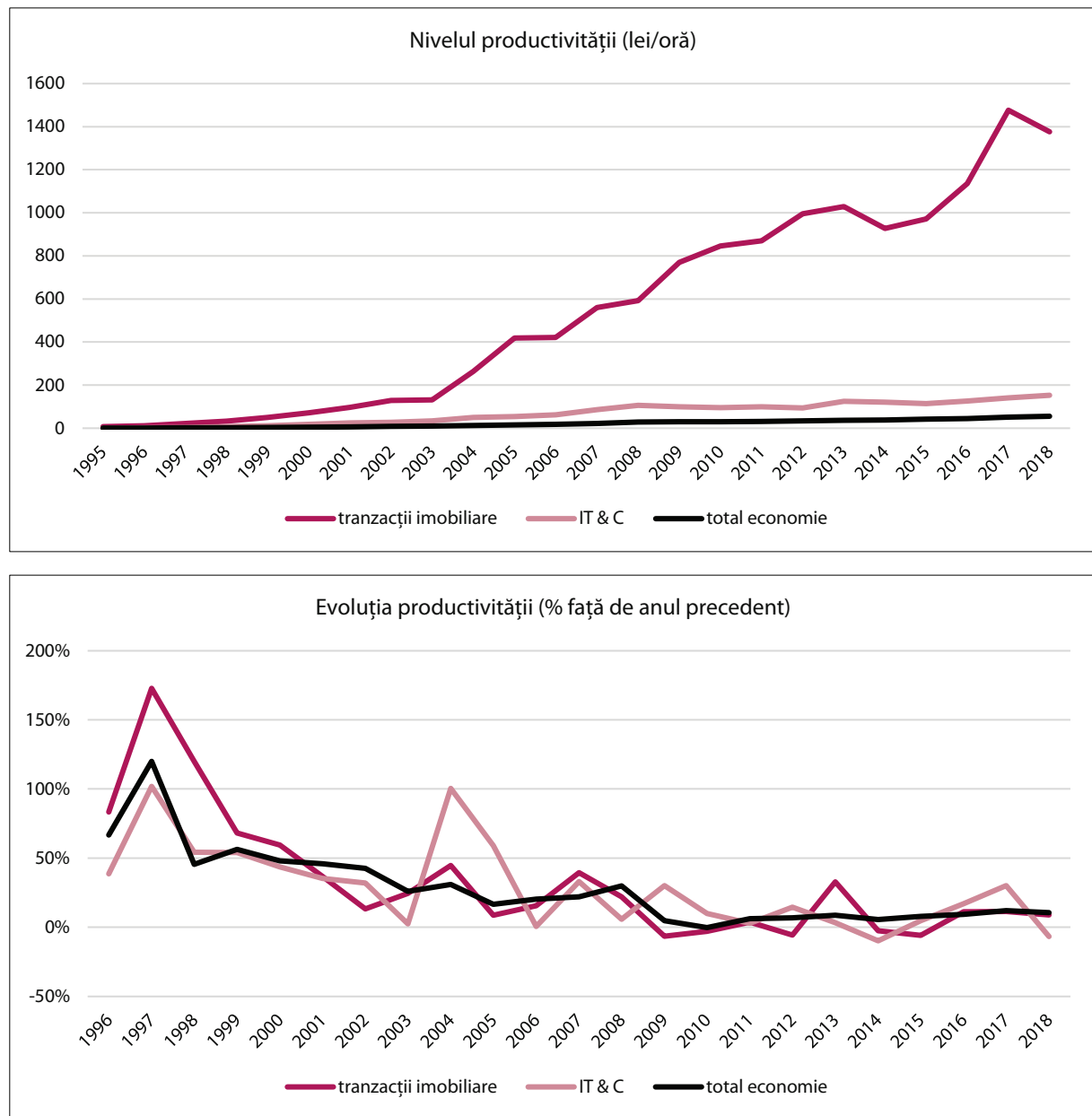
2.1 IMPORTANȚA PREȚURILOR

Putem exemplifica impactul prețurilor asupra productivității prin informațiile din figura 1, care compară productivitatea orară a muncii în sectorul tranzacțiilor imobiliare și per total economie în România — sectorul IT&C este prezentat pentru a confirma discrepanța uriașă dintre productivitatea din sectorul tranzacțiilor imobiliare și celelalte sectoare.⁹ Evoluția productivității în sectorul tranzacțiilor imobiliare este remarcabilă nu doar prin constanță și distanțare față de restul economiei, ci și prin câteva puncte de inflexiune importante: după o creștere constantă în anii 1990 și la începutul anilor 2000, avem un salt uriaș în perioada 2004-2008, o oarecare plafonare în 2009-2015 și din nou o explozie începând cu 2016. După cum putem vedea, există o ruptură la începutul anilor 1990, când productivitatea în tranzacțiile imobiliare a înregistrat rate de creștere ceva mai mari decât restul economiei, situația din punctul de vedere al ratelor de creștere echilibrându-se la începutul anilor 2000. Diferența considerabilă din 2018, de numai puțin de 1320 lei pe oră (1376 lei pentru tranzacții imobiliare, 55,7 lei media economiei), este totuși cumva constantă, raportul dintre cele două fiind de 24,7 în 2018 față de 25 în 1995 (7,5 lei pe oră, versus 0,3 lei pe oră). Bineînțeles, prețurile explică aproape în întregime această diferență, productivitatea în sectorul tranzacțiilor imobiliare urmărind îndeaproape evoluția pieței imobiliare, existând puține motive să credem că vorbim de vreo creștere a eficienței materiale a tranzacțiilor imobiliare. Totuși, dacă luăm în calcul profesionalizarea activității de tranzacționare imobiliară de-a lungul acestei perioade, scăderea numărului de tranzacții care au loc fără intermedierea de către agenți economici specializați sau creșterea pieței de imobile noi și a pieței chirilor de afaceri (astăzi uriașă — piața birourilor din marile orașe nu exista practic în anii 1990), înțelegem că o parte a creșterii productivității în sectorul tranzacțiilor imobiliare se datorează creșterii volumului activității. În orice caz, e clar că *prețurile joacă un rol major în ecuația productivității înțeleasă în sens financiar, putând-o trage în sus sau în jos fără să se schimbe ceva în eficiența materială propriu-zisă*. Însă chiar și

⁸ Valoarea adăugată este calculată ca diferența dintre valoarea producției și cheltuielile cu furnizorii (produse și servicii intermediare utilizate în producție). Vom reveni mai jos asupra acestui subiect.

⁹ Sectorul tranzacțiilor imobiliare cuprinde activitățile de cumpărare, vânzare, închiriere și subînchiriere de bunuri imobiliare, inclusiv activități bazate pe comision sau contract.

Figura 1

Productivitatea orară a muncii (valoare adăugată pe oră lucrată): tranzacții imobiliare versus total economie și IT&C

Sursa datelor: INS

În cazul unor activități economice unde evoluția în timp a prețurilor este spectaculoasă, cum este sectorul tranzacțiilor imobiliare, trebuie să avem în vedere potențialul unor schimbări structurale ce nu țin de prețuri și care pot afecta semnificativ productivitatea.

2.2 ÎNȚELEGEREA CAPITALISTĂ A PRODUCTIVITĂȚII

Un alt exemplu, de data aceasta teoretic: un salariat al fabricii de îmbuteliere care (ipotetic vorbind) produce pe oră o mie de sticle a valoare adăugată unitară este de 50 de bani este mai productiv sau mai puțin productiv decât un salariat dintr-o fabrică de autoturisme, căruia îi revine în medie o mașină produsă la fiecare, să zicem, 30 de ore, în contextul în care mașina respectivă are o valoare adăugată de 5 mii de

euro? Desigur, la limită se poate încerca o măsurare a productivității fizice: grosso modo, spre exemplu, în numărul de kilograme per oră lucrată (dacă fiecare sticlă are 30 de grame și mașina are o tonă, atunci productivitatea celor doi salariați este cât de cât apropiată — 30 de kilograme pentru salariatul care produce sticle, 33 de kilograme pentru cel care produce mașini); sau mai în detaliu (identificând modalități de evaluare a efortului fizic și mental al fiecărui salariat, spre exemplu, însă lucrurile nu sunt deloc simple — cum ținem cont de gradul de automatizare al fiecărei fabrici?). Se poate chiar face o evaluare a productivității din punct de vedere al utilității sociale: ce este mai util pentru societate, 30000 de sticle sau o mașină (producția pentru 30 de ore a fiecăruia)? Evident, răspunsul e greu de dat, mai ales că utilitatea ar trebui stabilită ca rezultat a unor factori deopotrivă pozitivi și negativi de fiecare parte (mașina, spre

exemplu, facilitează transportul individual, însă poluează și este un factor major de disconfort urban). Compararea în termeni financiari este evident mult mai facilă: 500 lei pe oră pentru salariatul din fabrica de sticle versus 800 lei pe oră pentru salariatul din fabrica de autoturisme.¹⁰ Mai mult, s-ar putea spune chiar că expresia financiară a productivității acoperă și componenta de efort mental și fizic, din moment ce costul unui produs ar reflecta complexitatea resurselor angrenate în producție (inclusiv, în cazul nostru, munca), precum și componenta de utilitate socială, din moment ce prețurile ar fi stabilite de mecanismul social al pieței.

Deși evident discutabilă, această ultimă asumție este extrem de pregnantă atunci când se vorbește despre productivitate, care în cele din urmă este judecată în cvasitotalitatea cazurilor din punct de vedere financiar. Iar asta se întâmplă pentru că sensul dominant al productivității depinde într-o foarte mare măsură de organizarea economică generală a unei societăți, iar în societatea capitalistă productivitatea este înțeleasă în termeni eminamente capitaliști. Mai precis, *productivitatea se identifică cu productivitatea financiară într-un mod cât se poate de restrâns, în sensul că se ia în calcul doar ceea ce are un preț în bani și se vinde efectiv pe piață*. Bineînțeles, membrii unei gospodării își pot analiza productivitatea muncii casnice, însă un asemenea exercițiu nu are sens din punct de vedere al înțelegerii doctrinei a productivității, din moment ce munca în folos propriu în gospodărie nu e recunoscută ca activitate economică.

Modul în care definim și evaluăm productivitatea depinde așadar de cum înțelegem rezultatul activității economice care ne interesează (din punct de vedere fizic, financiar, social etc.) și, bineînțeles, de ceea ce înțelegem în cele din urmă prin activitate economică. Caracterul deloc trivial al acestei observații devine evident dacă ne uităm la productivitate așa cum e înțeleasă de cele mai multe ori în spațiul public — și anume, la productivitatea din perspectivă macroeconomică. Productivitatea macroeconomică ia în calcul produsul intern brut (PIB), definit ca „principalul agregat macroeconomic al contabilității naționale, (...) rezultatul final al activității de producție a unităților producătoare rezidente”.¹¹ Atunci când vorbim despre „productivitatea salariaților din România”, spre exemplu, ne referim implicit la randamentul muncii în a produce unități de PIB — lei, euro, dolari sau alte unități monetare —, deci avem de-a face cu productivitatea înțeleasă în sens financiar. Foarte important, orice „rezultat” contabilizat în PIB este prin definiție unul obținut în urma unei tranzacții de piață cu expresie monetară, lăsând — din nou, prin definiție — în irelevanță economică o serie întreagă de activități care sunt în realitate cât se poate de relevante. Dacă în anumite

privințe (cum sunt serviciile publice) se acceptă excepții și se găsesc compromisuri, o parte consistentă a ceea ce simțul comun ar identifica drept activitate productivă (cum sunt activitățile casnice) rămâne de la bun început în afara oricărei discuții despre productivitate. Într-un scenariu absurd în care relațiile dintre membrii gospodăriilor s-ar transforma brusc în relații de piață (dacă membrii unei familii și-ar oferi reciproc servicii precum spălatul vaselor, preparatul mâncării, curățenia în casă etc. contra cost), am observa o explozie a PIB și a productivității asociate acestuia, fără însă ca nimic efectiv să se fi schimbat în activitatea propriu-zisă a oamenilor sau în rezultatul muncii lor.

Așadar, chiar dacă oficial (adică în sistemul conturilor naționale) lucrurile sunt clare, nu există un consens în privința activităților considerate productive. Nu e vorba doar de excluderea unor activități relevante, ci și de includerea fără niciun fel de discriminare a unor activități a căror relevanță productivă este profund chestionabilă — cum ar fi producția de mijloace de distrugere (armament) sau activitățile puternic poluante. Nu e locul aici pentru o discuție mai amplă despre ce este inclus și ce este exclus în calculul PIB și despre relevanța acestui indicator pentru evaluarea dezvoltării sociale și economice.¹² Pentru moment, e important să reținem că modul în care înțelegem productivitatea depinde de ceea ce considerăm a fi activități productive și că în prezent activitatea productivă este definită ca activitate de piață. Drept corolar, productivitatea este înțeleasă de cele mai multe ori implicit în termeni financiari, cu toate avantajele și dezavantajele asociate acestei variante.

Nu doar stabilirea a ce e productiv și modul de evaluare a rezultatului producției influențează modul în care înțelegem productivitatea. Am văzut deja că la nivel macroeconomic de regulă ne raportăm la PIB, al cărui corespondent direct la nivelul firmelor individuale este noțiunea de valoare adăugată. Ținând cont că în valoarea vânzărilor unor firme este inclusă și valoarea vânzărilor altor companii (furnizorii primei), pentru a calcula valoarea efectiv produsă de această firmă (valoarea adăugată) trebuie să scădem cheltuielile cu furnizorii din veniturile din vânzări. Există diferențe importante între productivitatea macro și cea micro, nu în ultimul rând pentru că productivitatea fizică este mult mai ușor și direct de calculat la nivel micro, unde putem astfel distinge mult mai ușor între productivitate ca eficiență materială propriu-zisă și ca rentabilitate financiară. La nivel macroeconomic această distincție este greu de realizat metodologic și empiric, de unde și o serie întreagă de probleme în evaluarea realistă a productivității și a concluziilor pe care le putem trage din o asemenea evaluare.

¹⁰ Sub asumția unui curs de schimb euro-leu de 4,8. De remarcă că fluctuația cursului de schimb într-o direcție sau alta induce o modificare corespunzătoare a productivității salariatului fabricii de autoturisme.

¹¹ Institutul Național de Statistică, Anuarul statistic al României, ediția 2018, varianta electronică, p. 101. Pentru facilitarea discuției, de-a lungul acestui studiu nu vom face nicio diferențiere între PIB și valoarea adăugată totală. În realitate, PIB este egal cu valoarea adăugată totală minus subvenții plus impozite pe produs.

¹² Dezbaterile privitoare la relevanța PIB-ului ca indicator al activității economice și al dezvoltării sociale este foarte amplă. Cititorii interesați pot consulta pentru început două lucrări recente: Joseph E. Stiglitz, Jean-Paul Fitoussi și Martine Durand, *Beyond GDP: Measuring what counts for economic and social performance*, 2018, OCDE și Joseph E. Stiglitz, Jean-Paul Fitoussi și Martine Durand (editori), *For Good Measure: An agenda for moving beyond GDP*, 2019, New York, The New Press.

2.3 UN EXEMPLU DE INTERPRETARE

Un alt element de luat în calcul este bineînțeles tipul de resursă al cărui productivitate ne interesează. Deși noțiunea ca atare este de regulă identificată cu productivitatea muncii, ea poate fi calculată pentru orice resursă folosită în procesul de producție: munca, echipamentele, materia primă, sau energia. Teoretic, oricare poate să ne intereseze din punct de vedere al randamentului (financiar sau fizic) unui proces de producție, însă nu oricare este la fel de relevantă indiferent de context sau de scop. Spre exemplu, productivitatea materiei prime este foarte puțin relevantă pentru un magazin alimentar, însă poate fi foarte relevantă pentru o uzină metalurgică și chiar și pentru cea din urmă ea este relevantă mai ales în măsura în care calitatea materiei prime și procesul de producție pot fi îmbunătățite pentru a reduce risipa și costurile și a crește volumul producției; dacă nicio variabilă privitoare la materia primă nu le poate influența pe acestea, atunci și în acest caz poate fi puțin relevant să evaluăm productivitatea din perspectiva materiei prime. Productivitatea echipamentelor nu ne spune mare lucru într-un atelier de croitorie artizanală (unde accentul nu este pe volumul producției, ritmul este neomogen și forța de muncă este principalul factor de producție), însă poate fi extrem de pertinentă într-o uzină de microprocesoare (unde producția e continuă și depinde într-o foarte mare măsură de performanța utilajelor). La fel, dacă ne interesează gradul de eficiență al producției, productivitatea muncii poate fi extrem de relevantă pentru o activitate puțin sau deloc automatizată și invers: într-o fabrică unde automatizarea este aproape completă, productivitatea muncii nu este un indicator pertinent al eficienței. În schimb, dacă ne interesează potențialul creșterii veniturilor lucrătorilor dintr-o anumită activitate, productivitatea muncii devine pertinentă indiferent de gradul de automatizare al respectivei activități (de ce și în ce fel, vom vedea în detaliu în secțiunile următoare).

La nivel macroeconomic, măsurarea productivității este pertinentă pentru oricare dintre resursele enumerate mai sus, cu mențiunea că interpretarea nu poate fi la fel de simplă și directă cum este la nivel de întreprindere. Iar asta nu doar pentru că PIB-ul la care ne raportăm la nivel macro este un indicator mult mai complex și mai eterogen decât valoarea adăugată a unei întreprinderi, ci și pentru că același lucru e valabil și pentru resursele productive, lucru inevitabil dacă ținem cont de amalgamul de tipuri de activități și actori economici care alcătuiesc o economie națională. Toate acestea se regăsesc în dificultățile inerente comparației dintre țări sau a analizei în timp a productivității, indiferent de tipul de resursă care ne interesează.

Să luăm, spre exemplu, productivitatea energetică, sau randamentul consumului de energie în generarea PIB. Ca să putem spune ceva despre productivitatea energetică a economiei României, trebuie mai întâi să rezolvăm două probleme metodologice. În primul rând, energia este de mai multe feluri (termică, electrică) și are mai multe surse (combustibili fosili sau nucleari, surse regenerabile etc.), deci avem nevoie de un numitor comun — o unitate de măsură cu aplicabilitate generală, mai exact — pentru a putea măsura câtă energie consumă economia României într-o anumită

perioadă de timp. În mod obișnuit, acest numitor comun este kilogramul de echivalent petrol, unitate de măsură recunoscută internațional, cu care putem calcula nivelul productivității energetice la nivel macro. Ne lovim însă imediat de o a doua problemă: cum putem spune ceva despre cifra rezultată? Nu avem cum să evaluăm productivitatea decât comparativ, în relație cu performanța istorică sau cu performanța altor țări.

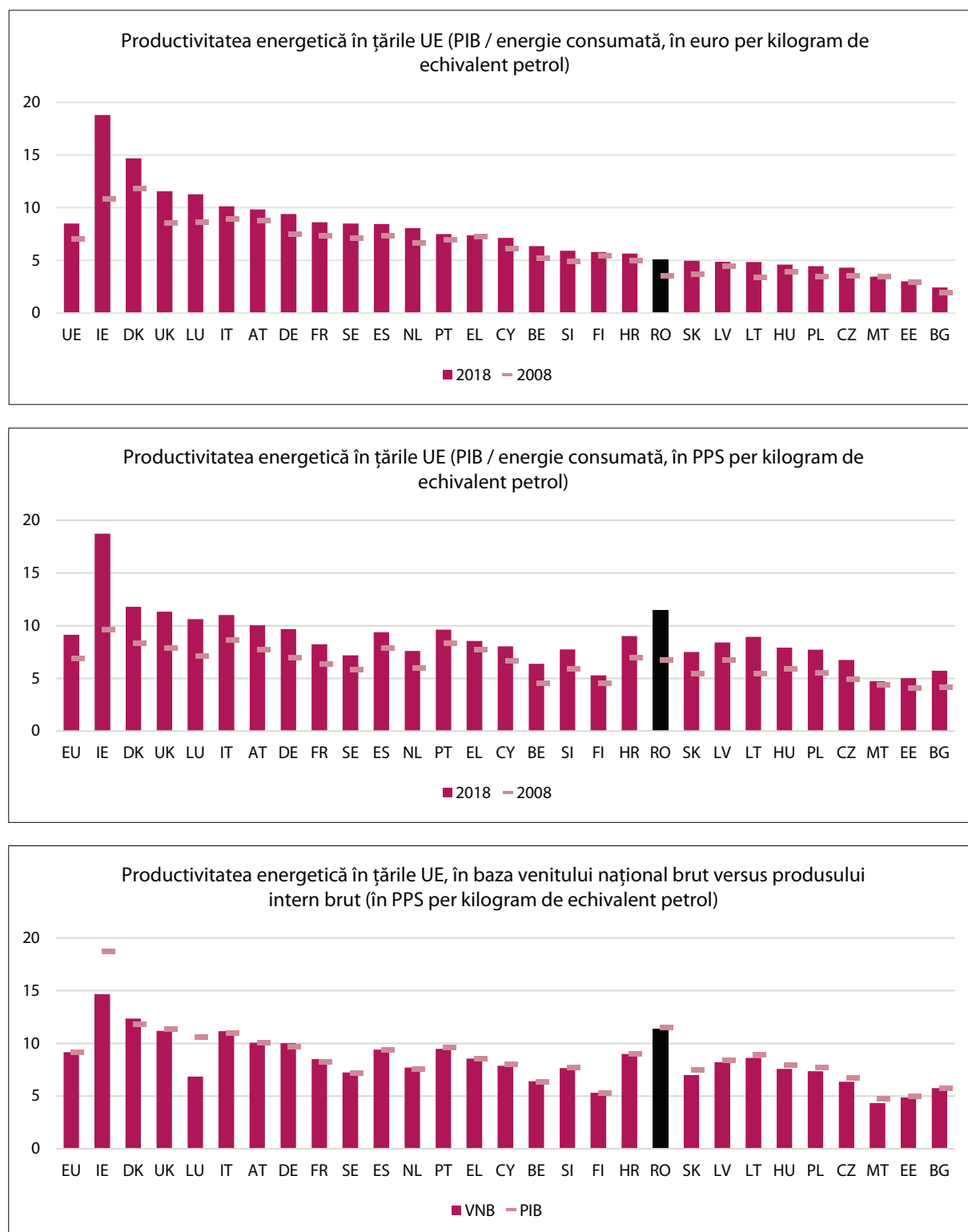
Primul grafic din figura 2 ne arată productivitatea energetică a țărilor UE, măsurată în unități de PIB (euro) per kilogram de echivalent petrol. Ierarhia este bine-cunoscută, cu țările din est mult în spatele celor din vest, evoluția din ultimul deceniu nefiind deloc concludentă în ce privește convergența est-vest. La prima vedere, ne putem bucura că productivitatea energetică a economiei României era în 2018 mai bună decât a majorității țărilor din est (5,1 euro per kilogram de echivalent petrol, față de 4,3 euro în Cehia, spre exemplu), însă diferențele sunt de fapt mici raportat la cât de mare e decalajul față de vest (9,4 euro în Germania, 18,8 euro în Irlanda). Reflectă această ierarhie în mod adecvat eficiența relativă a fiecărei economii în transformarea energiei în bunuri și servicii?

Dacă ținem cont de discuția de mai sus despre prețuri, răspunsul trebuie să fie „nu chiar”. La fel ca în cazul productivității muncii în sectorul tranzacții imobiliare în comparație cu restul economiei României, există diferențe suficient de mari între prețurile bunurilor și serviciilor produse la periferie (în România și, mai general vorbind, în est) față de prețurile celor produse la centru (în vest). Acest lucru e cel mai vizibil în cazul serviciilor, unde salariile au un impact important asupra costului final și implicit asupra prețului de piață, de unde și diferențele foarte mari la prețurile serviciilor în est față de vest, deși poate să nu existe nicio diferență cantitativă sau calitativă efectivă între cele două regiuni.¹³ Pentru a obține o comparație mai relevantă trebuie să realizăm o ajustare a prețurilor. Soluția standard este de a înlocui unitatea monetară reală (în cazul acesta, euro) cu una teoretică numită standardul puterii de cumpărare (purchasing power standard — PPS), care ia în calcul diferențele de prețuri dintre țări. Al doilea grafic din figura 2 prezintă situația ținând cont de această ajustare, cu productivitatea energetică măsurată ca PIB per kilogram de echivalent petrol și exprimată în PPS. Observăm imediat diferențe majore față de măsurătorile în euro: cu 11,5 PPS/kg echivalent petrol, România se situează de fapt pe locul trei în Europa, după Irlanda și Danemarca și, în orice caz, semnificativ peste media UE de 9,1 PPS/kg echivalent petrol.

În ambele situații (cu și fără ajustarea prețurilor), cazul Irlandei apare ca o anomalie. Cum se face că Irlanda are o productivitate energetică atât de mare, mult în fața oricărei alte țări Europene? Mai mult, cum explicăm creșterea explozivă a productivității energetice a economiei Irlandei între 2008 și 2018, în contextul în care nicio altă țară europeană nu a înregistrat o evoluție măcar vag similară? O parte consistentă a explicației rezidă în structura foarte particulară a economiei

¹³ Există, bineînțeles, și diferențe de prețuri în privința bunurilor industriale, însă acest subiect e mult mai complex și va fi discutat în secțiunile următoare ale studiului.

Figura 2

Productivitatea energetică: comparație între țările Uniunii Europene

Sursa datelor: Eurostat

Irlandei, nu în sensul dezvoltării unor activități hiper-eficiente energetice, ci în sensul facilităților fiscale care le permit companiilor multinaționale din afara Europei să își contabilizeze în Irlanda părți importante din veniturile din activități desfășurate în alte țări — în 2017, valoarea totală a profiturilor contabilizate în Irlanda și realizate în alte țări a fost

de peste 126 miliarde de dolari (sau 37,7% din PIB-ul Irlandei).¹⁴ Altfel spus, Irlanda este un important paradis fiscal în special pentru companiile americane din domeniul tehnologiei (cum este Apple), rezultatul fiind umflarea artificială a PIB, care în

¹⁴ Vezi <https://missingprofits.world/>.

consecință nu reflectă activitatea economică a Irlandei, sau cel puțin nu în aceeași măsură în care se întâmplă în celelalte țări europene.¹⁵

O soluție parțială este înlocuirea PIB cu venitul național brut (VNB), care rezultă din diferența dintre PIB și venitul net total în relație cu străinătatea. VNB va fi mai mare decât PIB dacă venitul net total din străinătate este pozitiv și invers. Mai concret, transferurile (de salarii, profit repatriat etc.) de bani în străinătate scad VNB-ul, în timp ce transferurile de bani din străinătate cresc VNB-ul. În general, țările ale căror economii depind de investițiile străine directe și/sau de remiterile cetățenilor plecați la muncă în străinătate pot înregistra decalaje importante între VNB și PIB, lucru vizibil în special pentru paradisurile fiscale — profiturile realizate de multinaționalele din Irlanda sunt repatriate către acționarii din alte țări, ceea ce duce la scăderea VNB față de PIB. În ce privește productivitatea, cu cât este mai mare diferența dintre PIB și VNB, cu atât raportarea la PIB ne dă o imagine mai distorsionată.

În al treilea grafic din figura 2 avem comparația dintre productivitatea energetică raportată la PIB și cea raportată la VNB. Observăm o reducere substanțială pentru Irlanda și Luxemburg, ambele fiind importante paradisuri fiscale. De notat că ajustarea cu VNB nu este una perfectă, distorsiunea rămânând importantă în cazul Irlandei.¹⁶ Chiar dacă pentru celelalte țări diferențele sunt minime, e important de înțeles că estimările productivității macroeconomice pot fi influențate considerabil de variabile care nu au mai nimic de-a face cu ce se produce efectiv într-o economie națională. Exemplul Irlandei ilustrează într-un mod oarecum extrem un fenomen care este caracteristic mai multor țări, și anume concentrarea profiturilor ca urmare a instalării unor centre de profit (unități care facturează rezultatul muncii unui conglomerat multinațional de entități) sau a prețurilor de transfer (facturarea la prețuri ridicate către entitățile grupului din alte țări a unor servicii prestate sau bunuri livrate din țara în care se dorește concentrarea profitului). În consecință, o parte din veniturile raportate ca fiind rezultat al activității în Irlanda corespund de fapt unor activități desfășurate în alte țări, unde productivitatea apare mai redusă decât este în realitate. Din moment ce productivitatea la nivel macroeconomic, indiferent de ce natură e ea (energetică, a muncii, a capitalului etc.), e măsurată în unități monetare, există întotdeauna riscul subestimării sau supraestimării productivității reale ca urmare a nesuprapunerii fluxurilor financiare și materiale sau a necorespunderii valorilor reale și contabile ale bunurilor și serviciilor produse într-o țară dată.

Lăsând la o parte aceste dificultăți metodologice, care sunt totuși foarte relevante, cum explicăm diferențele importante dintre țările UE în ceea ce privește productivitatea energetică? Desigur, explicația este foarte complexă, însă putem încerca să identificăm unele mecanisme, scopul fiind de a ilustra dificultățile de interpretare comparativă a productivității. Spre exemplu, e intuitiv să spunem că este de așteptat ca în țările mai industrializate productivitatea energetică să fie mai mică, din moment ce industria ar trebui să consume semnificativ mai multă energie decât serviciile; pe de altă parte, dacă activitățile industriale sunt mai productive decât serviciile, din punct de vedere al productivității lucrurile se pot echilibra. De asemenea, trebuie luat în calcul și consumul public și individual de energie, care este mai mare în țările dezvoltate (mai mult iluminat public, mai multe electrocasnice etc.). Rezultatul este o corelație foarte slabă între ponderea industriei și productivitatea energetică, așa cum se vede în primul grafic din figura 3. La extreme, avem țări ca Malta, cu o productivitate energetică scăzută și o pondere redusă a industriei, sau România, cu o pondere relativ mare a industriei și cu o productivitate energetică peste majoritatea celorlalte țări europene.

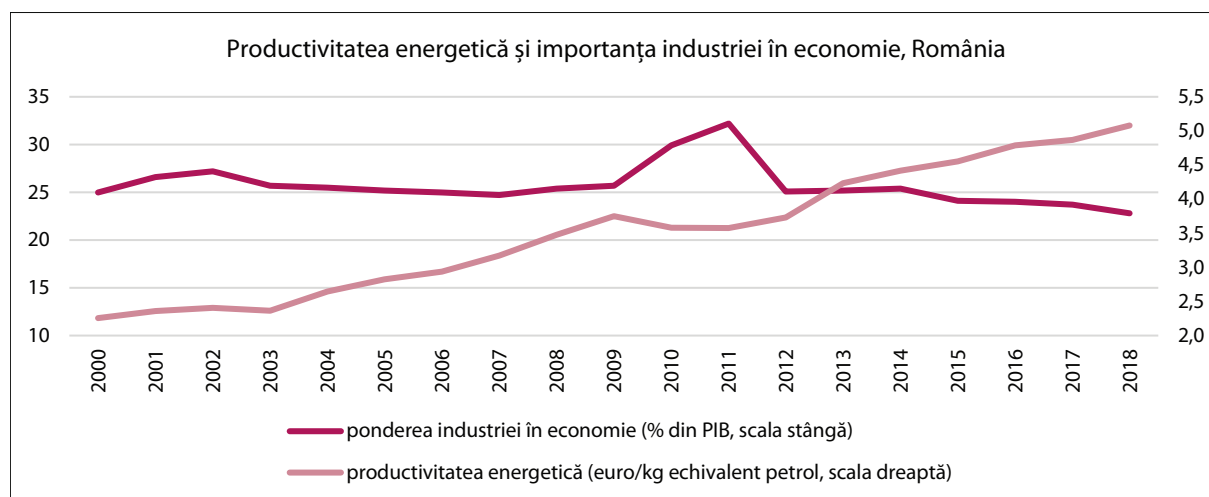
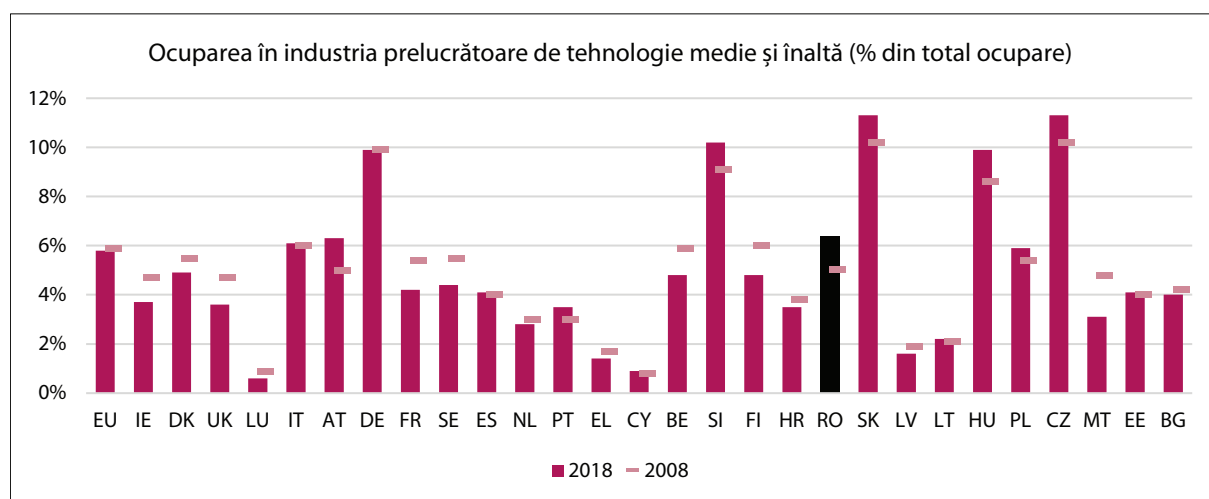
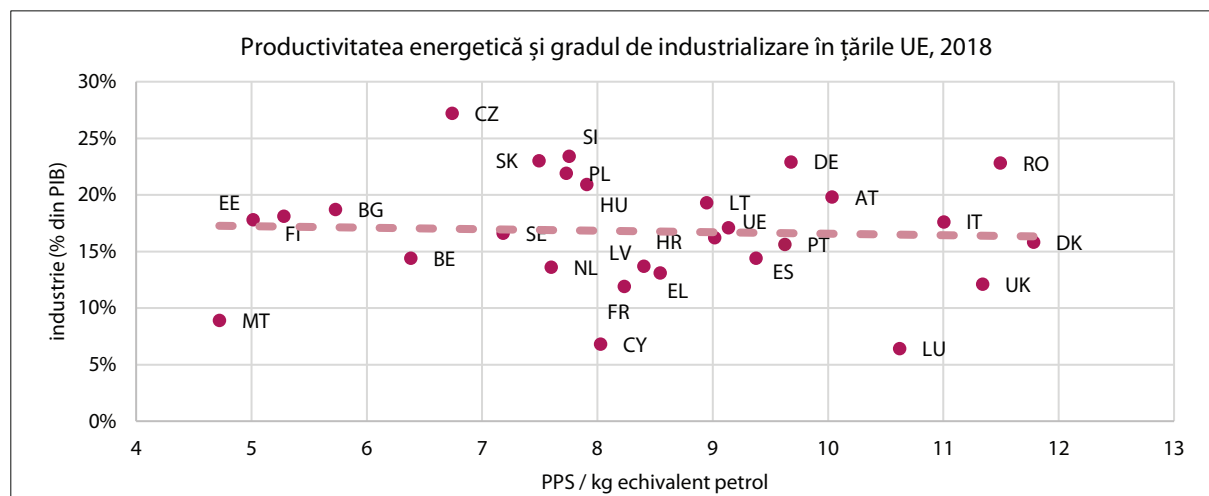
Este bine sau rău că România are o productivitate energetică ridicată deși are o economie relativ industrializată? Depinde. Dacă ne interesează consumul de energie dincolo de orice altceva, răspunsul e cu siguranță „e bine”. Dacă în schimb ne interesează productivitatea ca resursă pentru dezvoltarea economică și socială, cifrele de mai sus nu ne oferă niciun indiciu clar, ba pot chiar ascunde contrariul: productivitatea energetică este mare pentru că economia e alcătuită într-o măsură ridicată din activități industriale care nu necesită cantități mari de energie pentru că nu implică utilaje și transformări complexe, bazându-se în schimb predominant pe procese manuale.¹⁷ Această ipoteză e confirmată cel puțin parțial de datele din al doilea grafic din figura 3, unde vedem că, deși România este o țară relativ industrializată, ponderea industriei de tehnologie medie și înaltă este redusă în comparație cu alte țări cu un nivel echivalent de industrializare (Cehia, Slovacia, Slovenia, Ungaria sau Germania). Chiar dacă gradul de complexitate a industriei României a crescut în ultimul deceniu, există în continuare diferențe uriașe între industria din România, în continuare axată predominant pe ramuri cu o complexitate și capitalizare reduse (componente auto, textile etc.), și industria germană sau cehă, unde industria grea (automobile, utilaje industriale etc.) are o pondere mult mai consistentă. Vom vedea mai târziu că o economie mai puțin complexă vine la pachet cu un nivel mai redus al productivității muncii și cu un potențial mai redus de creștere a veniturilor populației și de dezvoltare socială mai general vorbind. Importantă pentru moment este observația că interpretarea cifrelor comparative despre productivitate nu se regăsește direct în aceste cifre; ea necesită o înțelegere mai amplă a modului în care e structurată și în care funcționează economia.

¹⁵ Irlanda nu este singurul paradis fiscal din Uniunea Europeană. Același lucru se poate spune și despre Luxemburg, Cipru, Malta și Olanda. Vezi Thomas Tørsløv, Ludvig Wier, Gabriel Zucman, „The missing profits of nations”, 2020, disponibil online la adresa: <http://gabriel-zucman.eu/files/TWZ2020.pdf>. Vom reveni asupra modului în care cifrele macro despre productivitate pot fi distorsionate de transferurile de valoare adăugată între țări.

¹⁶ Spre exemplu, pentru că nu toate profiturile sunt repatriate, o parte fiind plătite ca remunerație pentru manageri de top, rămânând așadar în calculul PIB și VNB.

¹⁷ Consumul public și individual mai redus în România față de alte țări din UE contribuie de asemenea la un grad mai ridicat al productivității energetice. Diferența este asociată unei calități mai slabe a serviciilor publice și unui nivel de trai mai scăzut.

Figura 3

Productivitatea energetică și importanța industriei în economie

Sursa datelor: Eurostat, INS

Același lucru e valabil și dacă privim dinamica în timp a productivității într-o singură țară. Al treilea grafic al figurii 3 cuprinde evoluția productivității energetice în România și ponderea industriei în economie (ca procent din PIB) pentru perioada 2000-2018. Putem vedea că productivitatea energetică a crescut accelerat în perioada 2003-2004, într-o perioadă în care ponderea industriei în economie a stagnat.

Aceasta a fost o perioadă de schimbări structurale în economie, boom-ul imobiliar descris mai sus, concentrarea accelerată a activităților comerciale, declinul continuu al industriei grele și avansul industriei ușoare capitalizate din străinătate având un impact pozitiv asupra productivității energetice. Această creștere a fost stopată de criză, când productivitatea energetică a scăzut ușor, iar ponderea

industriei în economie a crescut brusc. Creșterea temporară a importanței industriei e explicată de impactul puternic al crizei și austerității asupra sectorului servicii și asupra sectorului bugetar în combinație cu impactul nesemnificativ asupra unor sectoare industriale importante (cum este industria auto). Scăderea productivității energetice în perioada 2010-2012 se datorează nu doar creșterii importanței activităților consumatoare de energie ci și contracției generale a activității economice și imposibilitatea reducerii corespunzătoare a consumului de energie (spre exemplu, pentru un magazin alimentar vânzările au scăzut, însă costul cu energia electrică pentru iluminat a rămas același). Începând cu 2013-2014, vedem o revenire accelerată a productivității energetice, în combinație nu doar cu o revenire economică generală, ci și cu o scădere a ponderii industriei în economie.

Observația cu aplicabilitate generală este următoarea: evoluția productivității este puternic ciclică. În perioade de criză, utilizarea resurselor (de aproape orice natură ar fi ele — materia primă poate face excepție) nu poate fi redusă în același ritm cu scăderea cererii. În perioade de creștere accelerată, productivitatea crește datorită gradului mai mare de utilizare a resurselor productive, precum și datorită altor mecanisme, cum este creșterea prețurilor. Deci explicația variațiilor în timp ale productivității, precum și a diferențelor dintre țări, necesită înțelegerea unor multitudini de factori. Productivitatea nu depinde doar de eficiența materială, ci și de prețuri, de cerere, de gradul de utilizare a capacităților existente, de complexitatea activităților economice. E vorba de productivitate în general, și nu doar de productivitatea energetică analizată aici în calitate de exemplu. Implicațiile pentru înțelegerea chestiunii productivității muncii sunt cruciale.

3

PRODUCTIVITATEA MUNCII

Productivitatea muncii este fără îndoială ceea ce se prescurtează cel mai des în spațiul public prin „productivitate” pur și simplu. Și în acest caz, se aplică principiile și regulile generale prezentate mai sus: vorbim de raportul dintre rezultatul unei activități economice și muncă, în calitate de resursă utilizată în procesul de producție. Productivitatea muncii poate fi calculată ca expresie fizică (volumul producției pe unitate de muncă) sau financiară (unități monetare pe unitate de muncă), la fel cum poate fi calculată la nivel micro (de întreprindere), sau macro (național). Ca și în cazul productivității energetice, există o serie întreagă de dificultăți de interpretare când vine vorba de comparația diferențelor de productivitate dintre țări (sau întreprinderi) sau analiza evoluției în timp a productivității muncii.

3.1 PRODUCTIVITATEA MUNCII LA NIVEL DE ÎNTEPRINDERE

Înainte de a trece la o discuție mai detaliată despre productivitatea muncii la nivel macroeconomic —subiectul predominant în spațiul public din România — să ne uităm la cum poate arăta situația la nivel de întreprindere. Cum am văzut deja, putem calcula productivitatea muncii într-o întreprindere fie din punct de vedere fizic, fie din punct de vedere financiar. Din punct de vedere fizic, productivitatea va arăta altfel de la un sector de activitate la altul (tone de cărbune pe oră lucrată în cazul mineritului, versus linii de cod per oră lucrată în cazul dezvoltării software), de unde și dificultățile de comparabilitate în absența calculelor financiare. În unele sectoare acest lucru este valabil și între companiile cu activități aparent similare și chiar și în interiorul aceleiași întreprinderi, dacă aceasta produce mai multe feluri de bunuri sau servicii. În general, companiile nu publică informații despre productivitatea fizică (pe care o putem însă aproxima în anumite situații), trebuind deci să ne rezumăm la productivitatea financiară.

Să luăm spre exemplu sectorul comerț din România, unde putem compara productivitatea financiară a muncii pentru cele mai mari 15 companii (figura 4). Observăm imediat diferențe uriașe între companii: Lidl și Kaufland înregistrează o productivitate per salariat cu peste 50% mai mare decât orice altă companie; productivitatea în prima companie (Lidl) este de cinci ori mai mare decât în ultima (Cora). Explicațiile diferențelor sunt multiple. Pe de o parte, vorbim de modele de afaceri foarte diferite: hipermarketurile și lanțurile cash & carry se bazează pe

volume mari de vânzări la prețuri mai mici, în timp ce supermarketurile și magazinele de proximitate au un volum fizic mai mic de vânzări, însă recuperează cel puțin parțial din punct de vedere financiar datorită prețurilor ceva mai mari. Spunem „cel puțin parțial” pentru că din figura 4 se observă foarte bine că lanțurile de magazine mari au o productivitate per angajat vizibil mai mare decât a supermarketurilor. Există două excepții: Cora, care nu a reușit să-și dezvolte suficient rețeaua și care întâmpină probleme financiare, și Mega Image, care se bucură de o poziție destul de dominantă în comerțul de proximitate din București. Poziția pe piață poate, deci, să influențeze productivitatea, la fel cum pot să o facă și prețurile. Desigur, în acest caz vorbim și de o legătură directă între eficiența materială și productivitatea financiară, lanțurile cu productivitate ridicată remarcându-se și printr-o intensitate mai mare a muncii.¹⁸

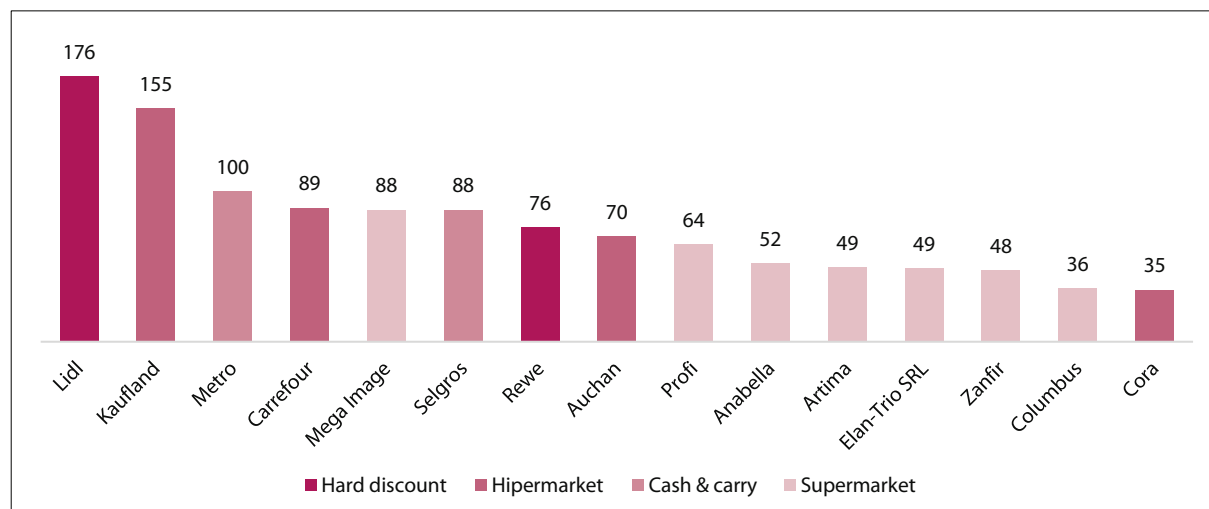
Așadar, în contextul în care nu putem vorbi de diferențe tehnologice majore (spre exemplu, firmele cu productivitate mai mare per salariat nu sunt semnificativ mai automatizate decât celelalte), diferențele de productivitate se explică în principal prin specificul modelelor de afaceri și prin poziția pe piață a firmelor. În cazul de față, intensitatea efectivă a muncii joacă un rol, destul de limitat, din motive ce țin de capacitatea fizică și mentală a oamenilor — e greu de crezut că un angajat al Lidl lucrează efectiv de două ori mai mult sau mai repede decât unul al Mega Image. Explicația principală a diferenței de productivitate trebuie căutată în altă parte. Concluzia mai generală: *productivitatea muncii, așa cum se vorbește despre ea de cele mai multe ori, nu este un indicator al efortului mental și fizic al lucrătorilor.*

Un al doilea exemplu subliniază dificultăți suplimentare de interpretare. Să comparăm două întreprinderi de importanță majoră pentru economia României: Automobile Dacia și Ford România (informații detaliate în figura 5). Avem de-a face cu două întreprinderi din același sector de activitate, cu un profil la prima vedere similar, însă datele financiare din figura 5 nuanțează această imagine. Cel puțin dacă ne uităm la cifre până în anul 2018, Dacia este o întreprindere mult mai mare din toate punctele de vedere la capitolul vânzări (24,8 miliarde lei versus 10,6 miliarde lei venituri din exploatare în 2018) și număr

¹⁸ Pentru detalii, vezi studiul complet despre sectorul comerț: Ștefan Guga și Marcel Spatari, Sectorul comerț în România: un bilanț după trei decenii de transformări, București, 2019, Friedrich Ebert Stiftung.

Figura 4

Productivitatea muncii pentru principalele companii din comerțul alimentar, în mii lei valoare adăugată pe salariat (2018)



Sursa: Ștefan Guga și Marcel Spatari, Sectorul comerț în România: un bilanț după trei decenii de transformări, București, 2019, Friedrich Ebert Stiftung, p. 47.

de salariați (14,7 mii față de 4,4 mii) și este semnificativ mai profitabilă (752 milioane lei față de 176 milioane lei). Vedem și că activitatea Dacia este stabilă, în timp ce Ford crește accelerat în 2018 (și a crescut și mai mult în 2019). Trecând la subiect, cine este mai productiv? Salariatul mediu de la Dacia sau cel de la Ford? Dacă ne uităm la veniturile din exploatare per salariat obținem o imagine poate surprinzătoare, cu Ford depășind semnificativ Dacia în 2018. Explicația rezidă, bineînțeles, în creșterea semnificativă a producției de la Ford în combinație cu prețurile mai mari ale autoturismelor produse la Craiova față de cele produse la Mioveni. Totuși, veniturile din vânzări ne spun foarte puțin despre valoarea produsă efectiv de aceste întreprinderi, din moment ce firmele constructoare de mașini au costuri foarte mari cu furnizorii și o parte substanțială a veniturilor din exploatare trebuie să acopere aceste cheltuieli externe. La fel de puțin pertinent pentru analiza valorii efectiv create de companie este și profitul net per salariat, unde Ford este de mai mult în spatele Dacia. Profitabilitatea este influențată de foarte mulți factori, investițiile importante putând juca un rol în reducerea acesteia (cum se și întâmplă la Ford, pentru o perioadă), la fel cum poate fi structura finanțării (datoriile firmei), sistemul de impozitare, sau cheltuielile cu salariații.

Nici vânzările, nici profitul nu sunt în general măsuri adecvate ale productivității. Pentru a calcula productivitatea financiară trebuie să ținem cont de valoarea adăugată corespunzătoare fiecărei firme (diferența dintre veniturile din exploatare și cheltuielile cu furnizorii). Vedem din nou o diferență importantă între Dacia și Ford, primei revenindu-i o valoare adăugată totală substanțial mai mare (2,9 miliarde lei față de 0,9 miliarde). Raportat la numărul de salariați, pentru anul 2018 avem un echilibru aproape perfect: 199 mii lei în valoare adăugată per salariat la Dacia, versus 201 mii lei la Ford. Privită în timp, situația devine ceva mai complicată: dacă la Dacia productivitatea per salariat tinde să crească constant de la an la an, la Ford productivitatea pare să scadă, nivelul din 2018 reprezentând chiar minimumul pentru perioada 2015-2018. Pentru Dacia, explicația este standard: o îmbunătățire constantă a eficienței

în producție (inclusiv a intensității), a mixului de produse (specializarea crescândă în producția de Duster), a politicii de prețuri, a poziției pe piață etc. Nici în cazul Ford nu vorbim de un mister: compania a angajat masiv în anticiparea creșterii producției în perioada următoare (+70% număr de salariați între 2016 și 2018), o bună parte a salariaților nefiind încă pe deplin productivi, putându-ne deci aștepta la o revenire substanțială a productivității per salariat în 2020/2021.¹⁹ Comparația productivității financiare între cele două companii trebuie deci să țină cont de faptul că o fabrică este pe deplin matură în timp ce alta este în plină dezvoltare. Productivitatea muncii este deci puternic dependentă de o serie întreagă de factori: maturitatea întreprinderii, gradul de tehnologizare, prețurile de vânzare ale produselor și cele de achiziție ale componentelor etc.

Cum rămâne cu productivitatea fizică? Până în 2018, Dacia producea mult mai multe autoturisme decât Ford, însă și cu mult mai mulți salariați. Scăderea producției observată în perioada descrisă are mai mult de-a face cu o reorientare a uzinei de la Mioveni către producția modelului Duster (mai complex și mai scump decât precedentele) și cu lansarea de noi modele decât cu o reducere efectivă a activității; de cealaltă parte, pentru Ford 2018 anunță ieșirea dintr-o perioadă dificilă, în care volumul producției scăzuse la sub 20% din capacitatea uzinei. Raportat la numărul de salariați, în 2018 Ford România producea totuși 23,2 mașini per salariat pe an față de doar 19,1 în cazul Dacia, o diferență foarte mare și în mod cert surprinzătoare la prima vedere. În acest caz ne lovim de dificultățile inerente calculului productivității fizice, din moment ce structura activității celor două uzine este destul de diferită: pe lângă autoturisme, la Craiova se produc și motoare, aproximativ 166 de mii în 2018; la Mioveni, se produc autoturisme, motoare (452 de mii) și transmisii (371 de mii). Deci comparația bazată pe numărul autoturisme produse raportat

¹⁹ Ford România a continuat să-și crească semnificativ efectivul de personal și în 2019.

Figura 5

Situția financiară și productivitatea muncii la Automobile Dacia și Ford România



Sursa datelor: ONRC, listafirme.ro, IHS Markit.

la numărul de salariați nu e pertinentă, pentru că o parte consistentă a producției celor două întreprinderi nu este luată în calcul. Dacă ajustăm grosier numărul de salariați de la Dacia efectiv angajați în producția de autoturisme (salariații Uzinei de Vehicule), ajungem la o cifră semnificativ mai mare (33,5 în 2018), care în comparație cu Ford pare mai realistă. De asemenea, ținând cont de gradul diferit de automatizare al celor două uzine, când vorbim de productivitatea muncii în acest fel ne referim mai degrabă la productivitatea celor două uzine ca atare și mai puțin la măsura în care salariații de la Dacia și cei de la Ford își arată dedicarea față de construcția de mașini și componente.²⁰ Organizarea muncii în industria auto contemporană nu mai permite de mult ca asemenea diferențe să fie explicate de lucruri precum starea de spirit a muncitorilor. Unde se muncește, deci, mai mult și mai bine, la Dacia sau la Ford? Nu avem cum să știm, iar întrebarea este practic irelevantă dacă o punem în balanță cu ceilalți factori care influențează productivitatea.²¹

3.2 PRODUCTIVITATEA MUNCII LA NIVEL MACROECONOMIC

Totuși, când auzim că „productivitatea salariaților din România lasă de dorit”, nu este vorba de productivitatea la nivelul întreprinderii, ci de productivitatea întregii economii sau, altfel spus, de productivitatea la nivel macroeconomic. Abordarea e similară cu cazul productivității energetice discutat mai sus, doar că nu mai vorbim de kilograme de echivalent petrol, ci de un rezultat macroeconomic (de regulă, produsul intern brut) raportat la cantitatea de muncă. Modul în care măsurăm cantitatea de muncă este foarte important, măsurile standard fiind persoana și ora. Există diferențe importante între cele două: din moment ce nu toate persoanele lucrează la fel de multe ore, calculând productivitatea per persoană riscăm să distorsionăm realitatea. Atât în România, cât și în Uniunea Europeană mai general vorbind, observăm în ultimii ani un decalaj în creștere între numărul de ore lucrate și numărul de persoane ocupate (figura 6) — până la urmă, „flexibilizarea” relațiilor de muncă are și această implicație. Drept urmare, dacă ne raportăm la

persoane și nu la ore lucrate, riscăm să nu evaluăm corect nici evoluția productivității muncii.

Datele prezentate în figura 7 exemplifică diferențele importante dintre productivitatea per persoană și cea orară. În primul grafic este prezentată evoluția productivității per persoană ocupată în România, exprimată în euro și în PPS (cum am explicat în secțiunea anterioară, cu ajustarea prețurilor la nivel internațional). La fel ca în cazul productivității energetice, vedem o creștere semnificativă a productivității începând cu prima parte a anilor 2000 (de la 3,8 mii euro pe an în 2000 la 15,7 în 2008), urmată de o stagnare în perioada de criză de la sfârșitul deceniului, evoluția pozitivă continuând apoi fără întrerupere (estimarea pentru 2019 este de 14,4 mii euro pe an, cu aproape 50% mai mult decât în 2014). În absența comparației cu alte țări, ajustarea la PPS nu spune foarte multe, însă trebuie remarcat că, chiar dacă raportul dintre cele două se micșorează în timp (în 1995, productivitatea în euro reprezenta 28% din cea în PPS, față de 57% în 2019), decalajul dintre productivitatea în euro și cea în PPS se păstrează foarte mare, fiind un indicator al menținerii României în categoria țărilor low-cost la nivel european.

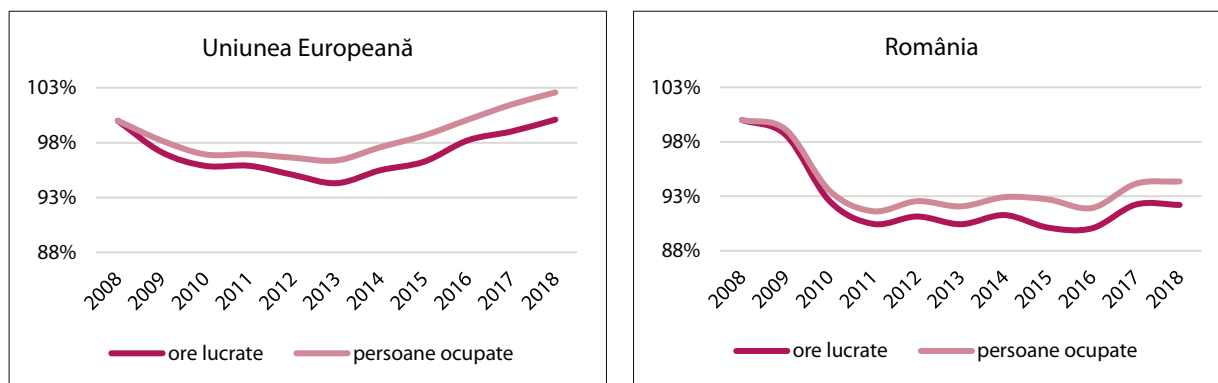
Doar pentru exemplificare, din moment ce diferențele nu sunt vizibile, al doilea grafic din figura 7 arată în același fel evoluția productivității orare. În al treilea grafic, avem comparația directă între productivitatea per persoană (în mii euro) și cea orară (în euro), precum și raportul dintre ele. Acest ultim indicator ne arată că avem totuși de-a face cu o diferență importantă între productivitatea calculată per persoană ocupată și cea per oră lucrată. Raportul dintre cei doi indicatori s-a micșorat în perioada de creștere economică accelerată din anii 2000, ceea ce reflectă creșterea numărului de ore lucrate în medie de fiecare persoană ocupată.²² Avem o creștere bruscă în perioada de criză (2008-2009), când programul de lucru s-a contractat mai rapid decât ocuparea, iar începând cu 2012 vedem o creștere importantă datorată mai degrabă proliferării ocupării cu normă parțială, tendință care pare se fi oprit în a doua parte a anilor 2010, când a reapărut problema deficitului de forță de muncă ieftină — situație în care, putem presupune, din ce în ce mai mulți lucrători au putut opta pentru un program cu normă întreagă. Asemenea evoluții se reflectă, deci, în evoluția productivității. Productivitatea orară este întotdeauna indicatorul mai adecvat realității, însă nu de puține ori se vorbește mai degrabă despre productivitatea per persoană ocupată, fie din lipsă de informații, fie pentru că e mai avantajos pentru mesajul care se dorește transmis — spre exemplu, în perioada 2011-2015, productivitatea orară a crescut mai rapid decât productivitatea per persoană, deci pentru cine vrea să limiteze eventuale revendicări salariale e mai util să vorbească despre cea din urmă, și nu despre prima.

²⁰ De remarcat că în industria auto calculul productivității fizice se face pe oră, nu pe salariat. Productivitatea orară este, în general, o măsură mult mai pertinentă decât productivitatea per lucrător.

²¹ O altă problemă care se pune pentru a asigura o mai bună comparabilitate a indicatorilor de productivitate între întreprinderi sau chiar în interiorul aceleiași companii (între mai multe unități de producție, de exemplu) este faptul că numărul de salariați nu reflectă neapărat volumul muncii efectuate, pentru că nu se ia în calcul natura contractelor (normă întreagă sau normă parțială?) sau frecvența orelor suplimentare. În cazul în care numărul de ore lucrate efectiv într-o întreprindere este cunoscut, productivitatea se poate calcula în bază orară. Pentru a rezolva problemele de comparabilitate atunci când numărul de ore este mai greu de urmărit, unele companii calculează nu doar echivalente ale producției fizice (după exemplul kilogramelor de echivalent petrol, acestea pot fi echivalente de mașini sau de tone de oțel), ci și ale muncii, cel mai des exprimate prin „echivalent normă întreagă” (în engleză FTE, full-time equivalent), care oferă un răspuns la întrebarea „Câți salariați ar fi în unitate dacă toți salariații ar fi cu normă integrală?” Bineînțeles, în cazul „echivalentului normă întreagă” rămâne nesoluționată problema orelor suplimentare, care pot fi foarte importante în ecuația productivității muncii. Cu alte cuvinte, nu doar gradul de maturitate și tehnologizare sau politica de prețuri a firmei influențează semnificativ productivitatea muncii, ci și natura contractelor, organizarea timpului de lucru și incidența muncii suplimentare.

²² Altfel spus, în perioada 2000-2007, numărul de ore lucrate per persoană a crescut (deci s-a muncit efectiv mai mult). Dacă luăm un număr mediu de zile lucrătoare pe an de 250, creșterea a fost de la 7,4 ore pe zi în medie la 7,5. Trebuie subliniat că vorbim de orele lucrate de persoanele ocupate și nu de salariați — după cum vom vedea, diferența este foarte importantă când vorbim de productivitate.

Figura 6

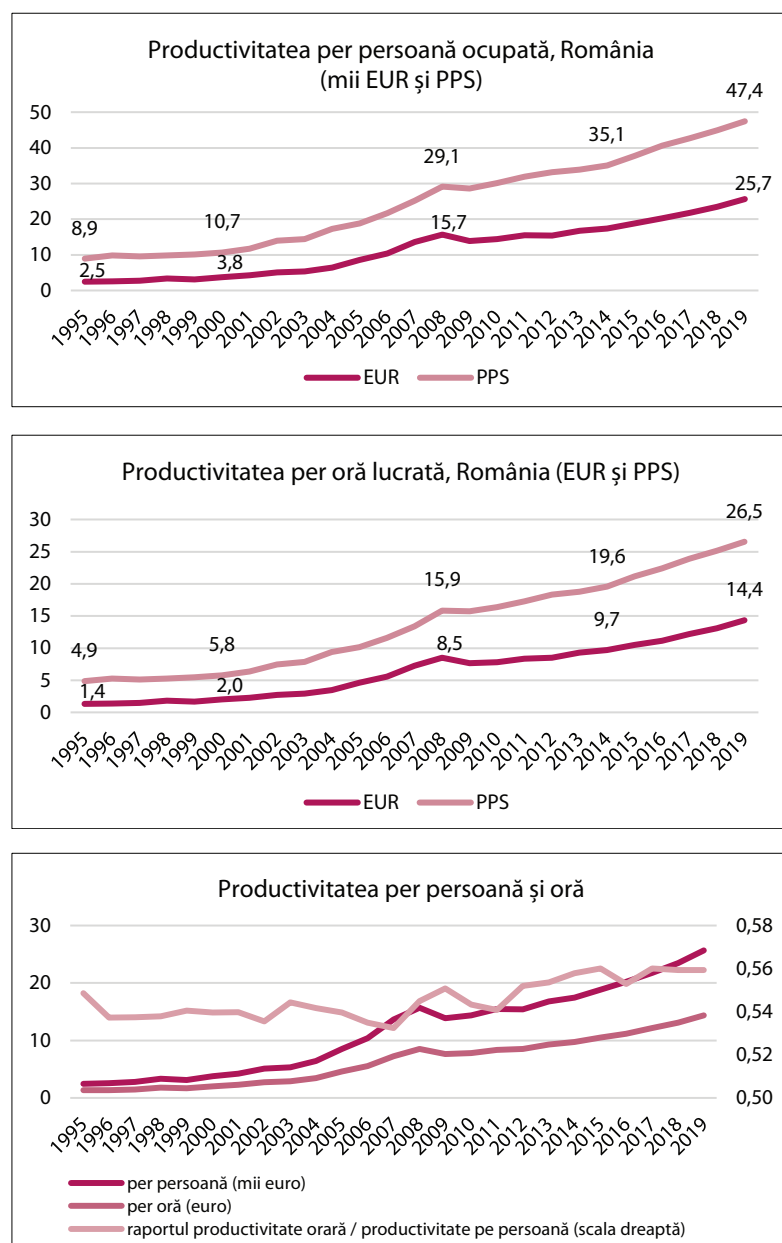
Persoane ocupate și ore lucrate în UE și România (2008 = 100)

Sursa datelor: Eurostat, AMECO

În special în privința României, avem de-a face cu o încă o problemă importantă în calculul productivității muncii. După cum putem vedea în figura 8, spre deosebire de majoritatea celorlalte țări membre UE, ponderea salariaților în totalul populației ocupate rămâne relativ redusă în România, chiar dacă a cunoscut o creștere importantă în ultimul deceniu (77,2% în 2018, față de 85,6% media UE și de parte de țări ca Danemarca sau Ungaria, unde această pondere e de peste 90%). Dacă ținem cont, pe de o parte, că productivitatea persoanelor ocupate nesalarizate (preponderent lucrători pe cont propriu și lucrători familiari neremunerați) au, din motive obiective (e.g., lipsa mijloacelor de producție), o productivitate a muncii mult sub cea a salariaților și, pe de altă parte, că productivitatea muncii la nivel macroeconomic se calculează raportat la totalul populației ocupate (per persoană ocupată sau per oră lucrată de persoanele ocupate) înțelegem imediat că o parte din decalajele de productivitate dintre țări rezultă din comparația unor lucruri care nu sunt decât parțial comparabile. Altfel spus, raportat la media UE, calculul productivității muncii este tras în jos în țări unde ponderea salariaților este sub medie (cum este cazul României, dar și al Greciei, Italiei sau Poloniei) și, invers, este tras în sus în țări unde ponderea salariaților este peste medie, cum se întâmplă în majoritatea țărilor din vestul Europei, dar și în unele țări din est (Ungaria, Bulgaria, Slovenia, țările baltice).

Vom vedea în secțiunea următoare că structura populației ocupate joacă un rol important și atunci când privim evoluția

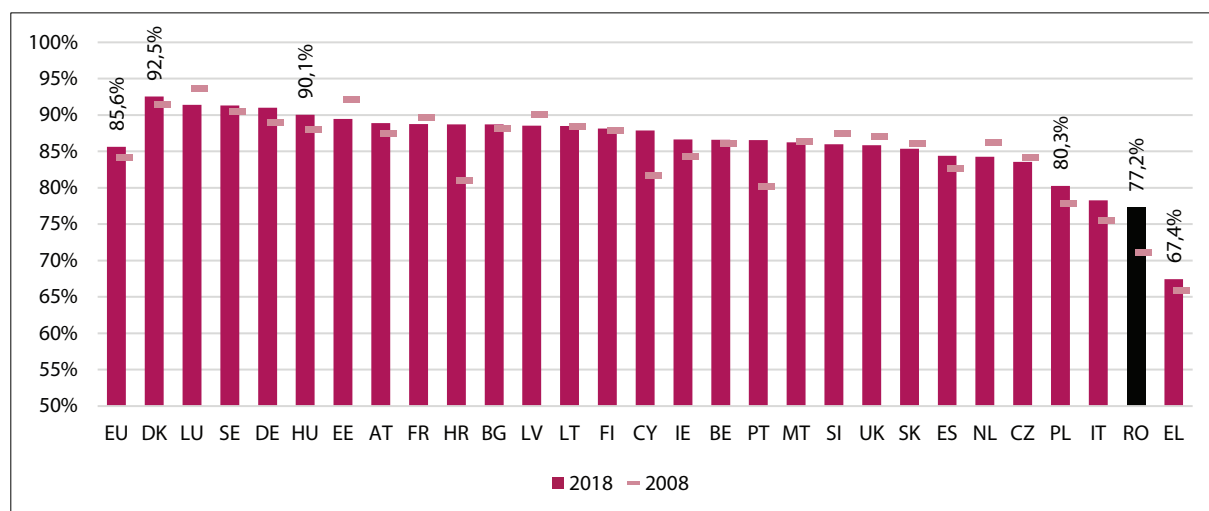
Figura 7

Productivitatea muncii per persoană ocupată (PIB/persoană) și oră lucrată (PIB/oră), România

Sursa datelor: Eurostat, AMECO

Figura 8

Ponderea salariaților în total populație ocupată în țările UE (%)



Sursa datelor: Eurostat

productivității în timp și mai ales când ne uităm la raportul dintre productivitatea și costul muncii. Până atunci, trebuie remarcat că această problemă nu poate fi depășită ușor, sistemele statistice naționale fiind bazându-se în principal pe conceptul de persoană ocupată și nu pe cel de salariat. Altfel spus, e practic imposibil de calculat cu exactitate care este productivitatea salariaților și care este productivitatea lucrătorilor pe cont propriu, trebuind să ne mulțumim cu productivitatea populației ocupate. Figura 9 ilustrează situația la nivel european, cu productivitatea calculată conform coordonatelor prezentate mai sus: per persoană ocupată și per oră lucrată, în euro și cu prețuri ajustate (în PPS). Fără ajustarea prețurilor, România e penultima țară UE atât la capitolul productivitate per persoană ocupată, cât la cel al productivității orare. După cum putem vedea în primul grafic, Irlanda și Luxemburg excelează la capitolul productivitate per persoană ocupată, în bună măsură în virtutea distorsiunii aferente statutului de paradis fiscal al acestor țări (vezi secțiunea anterioară). Pentru a ușura comparația, le-am exclus din prezentarea productivității orare. În al doilea grafic, observăm o asimetrie majoră între țările occidentale, unde productivitatea orară în euro este peste media europeană, și țările din est, unde productivitatea este mult sub această medie. În ciuda creșterilor considerabile ale productivității orare din est după 2008, decalajul față de vest rămâne semnificativ. Cu 14,4 euro pe oră, România ajungea în 2019 la doar 34,5% din media Uniunii Europene.

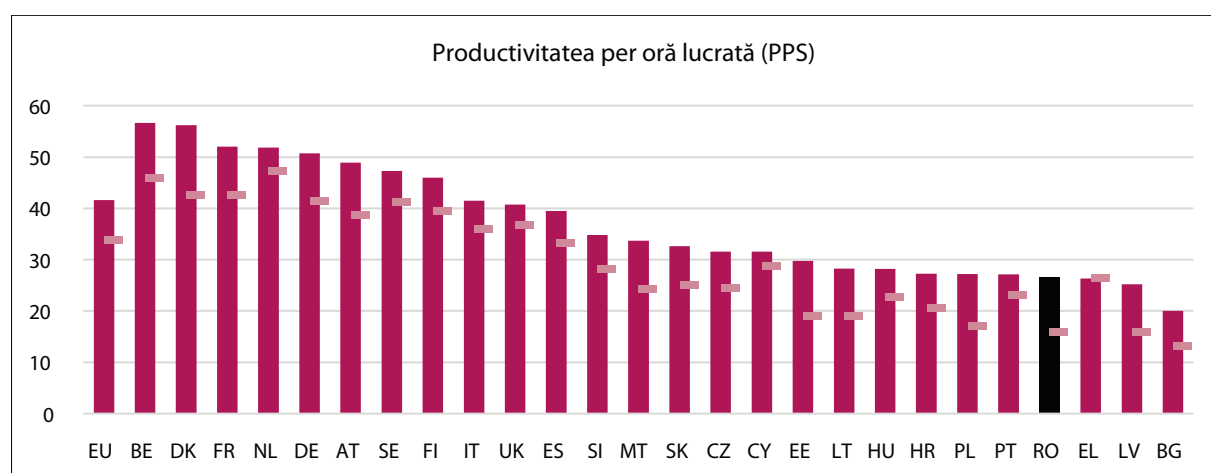
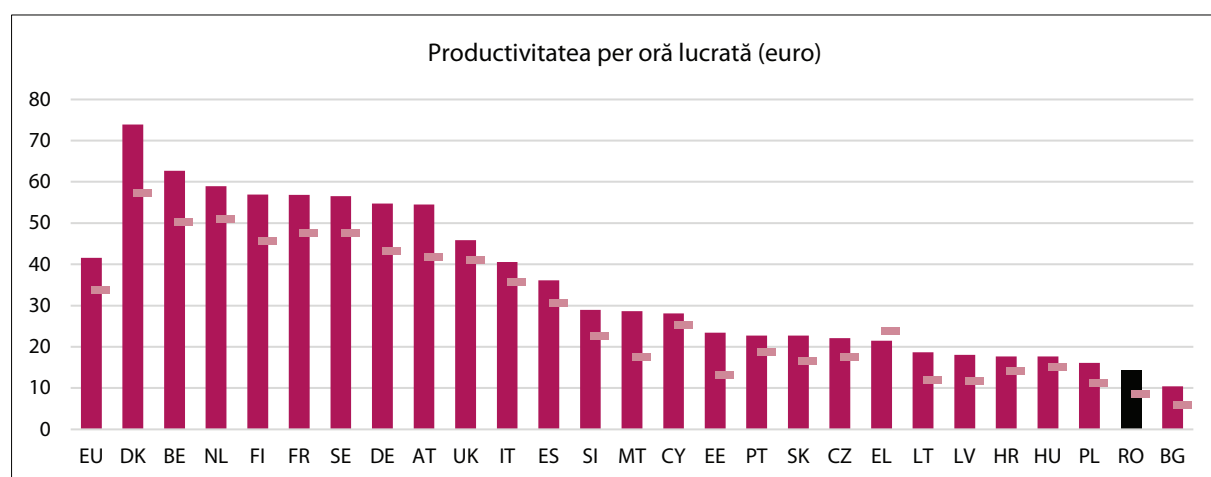
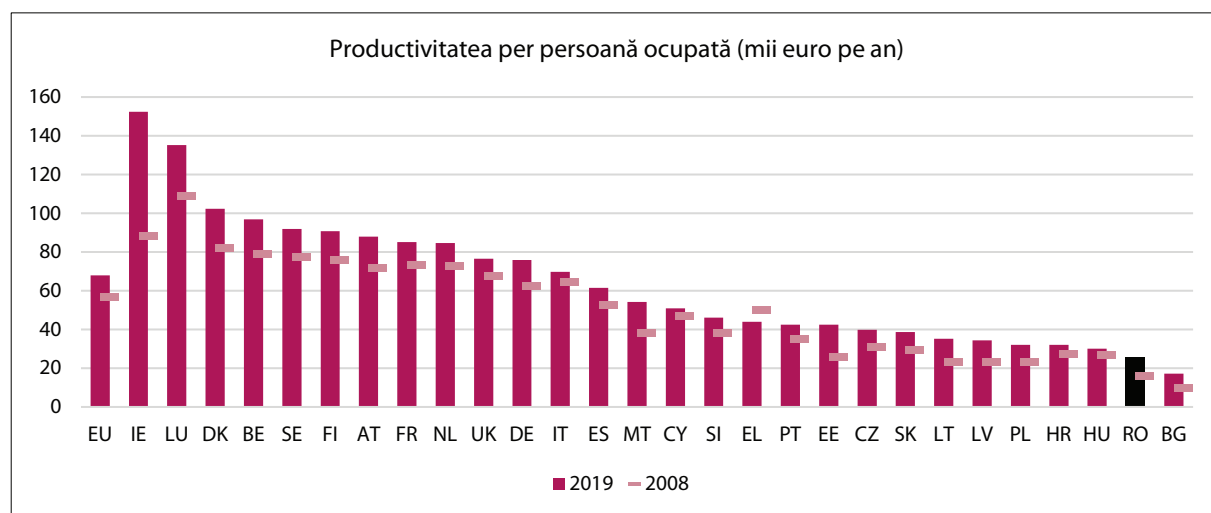
În orice caz, vorbim de o trăsătură structurală a economiilor estice, care, după cum vedem în al treilea grafic, are doar parțial de-a face cu diferențele de prețuri. Desigur, diferențele se atenuează semnificativ — productivitatea orară în România ajunge la 63,8% din media UE — și ierarhia se schimbă mai mult sau mai puțin simțitor — printre altele, România urcă cu două poziții, devansând Grecia și Letonia — însă estul rămâne în mod cât se poate de clar în urma vestului. Găsirea unei explicații adecvate a acestei diferențe structurale est-vest nu e deloc ușoară, cauzele fiind multiple și de natură diferită. Vorbim de factori ce țin atât de structura și modul de funcționare reale ale

economiilor respective, cât și de modalitățile în care acestea sunt contabilizate, precum și de combinații de diferențe reale și distorsiuni contabile.

Așa cum am arătat mai sus, o astfel de distorsiune e indusă de structura populației ocupate: când comparăm țările din punct de vedere al productivității pentru populația ocupată putem fără să ne dăm seama să comparăm lucruri foarte diferite, din moment ce structura populației ocupate poate varia semnificativ de la o țară la alta și din moment ce există diferențe semnificative de productivitate între diversele categorii ale populației ocupate. În tabelul 1 am ajustat productivitatea orară în țările UE (măsurată în PPS, deci ținând cont de diferențele de prețuri dintre țări) pentru o structură comparabilă a populației luate în calcul, sub două asumptii: (1) productivitate dublă a salariaților în raport cu cea a populației ocupate nesalariate și (2) fiecare țară are structura populației ocupate a Danemarcei (țara cu ponderea cea mai mare a salariaților). Aceste asumptii sunt parțial arbitrare (știm, spre exemplu că în medie productivitatea salariaților este semnificativ mai mare decât cea a lucrătorilor pe cont propriu, dar nu știm cu cât) și sunt menite în principal să faciliteze calculul și exemplificarea. Conform acestor asumptii, ajustarea crește productivitatea în toate țările cu excepția Danemarcei, iar mărirea creșterii va depinde de ponderea reală a salariaților în fiecare economie (o pondere mai mică va duce la o ajustare mai mare). Putem vedea într-adevăr că productivitatea ajustată în cazul Greciei este cu 15% mai mare decât cea neajustată, în timp ce în cazul României vorbim de o diferență de 8,3%. România s-ar situa astfel la 64,6% din media UE, față de 61,7% în cazul productivității neajustate. Se pot face estimări ceva mai precise chiar și în lipsa datelor detaliate, însă scopul aici este de a înțelege că în cazul României comparația productivității cu alte țări întâmpină probleme metodologice serioase.²³ Cum spuneam, există și

²³ Spre exemplu, o ajustare mai precisă ar trebui să ia în calcul un raport mai mare între productivitatea salariaților și cea a lucrătorilor pe cont propriu în țările unde ponderea acestora din urmă este relativ mare și un raport mai mic unde ponderea este mică. În cazul României, spre exemplu, o

Figura 9

Productivitatea muncii: PIB per persoană ocupată și oră lucrată, țările UE

Sursa datelor: Eurostat

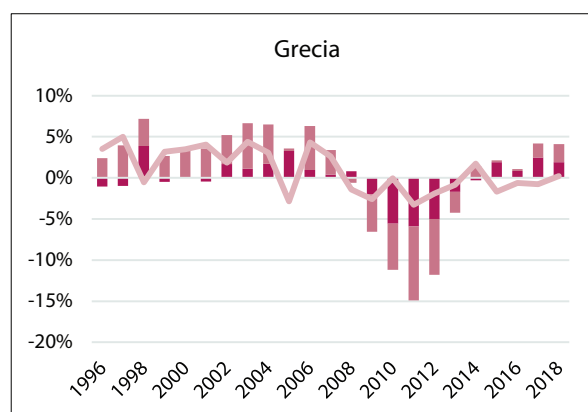
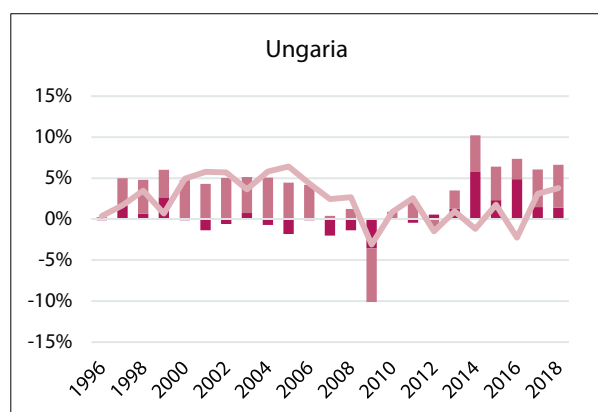
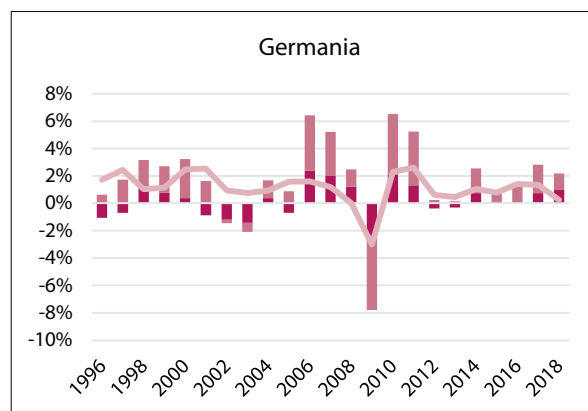
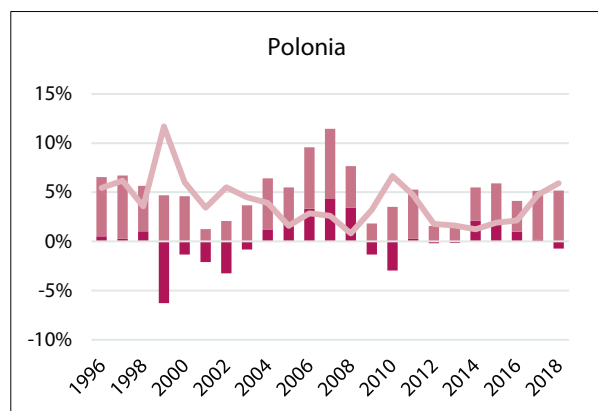
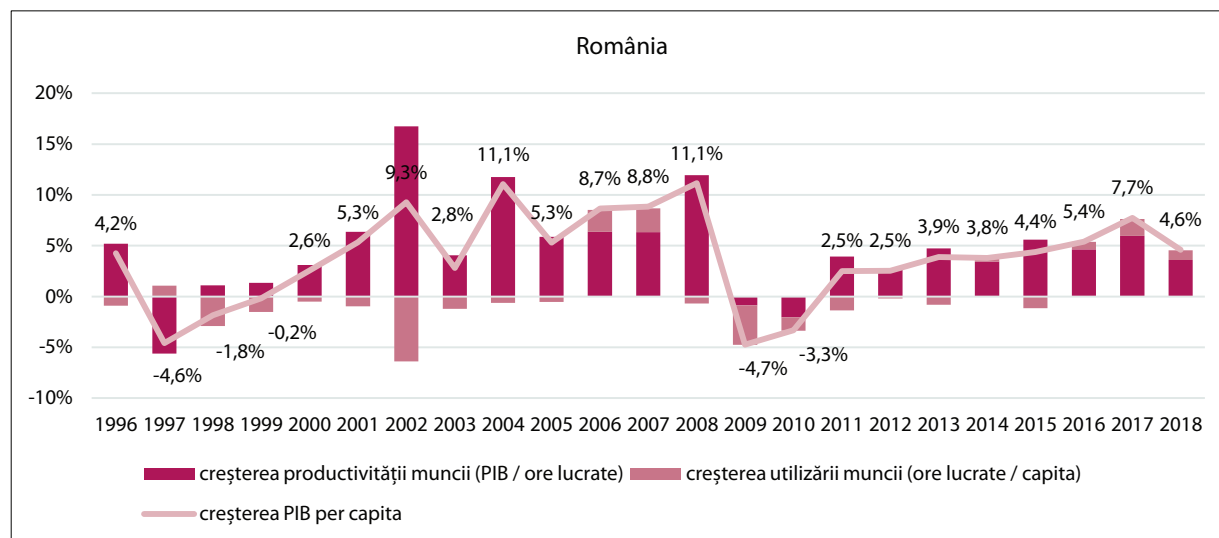
diferențe semnificative în ce privește structura și modul de funcționare al economiei României față de țările vestice, însă în cazul României avem și distorsiuni statistice și contabile, care trag calculul productivității în jos. Fie direct, fie indirect, restul

bună parte a populației ocupate este alcătuită din așa-zii lucrători familiari neremunerați, a căror productivitate este cert inferioară celor care lucrează efectiv pe cont propriu.

studiului se va ocupa preponderent de factorii care pot explica diferențele de productivitate.

Pentru a lărgi discuția, să revenim la ce înseamnă productivitatea muncii la nivel macroeconomic. Știm că este vorba de raportul dintre un rezultat al unei activități economice (produsul intern brut) și resursele utilizate în respectiva activitate (munca, măsurată fie în ore de lucru, fie în lucrători). Ținând cont de

Figura 10

Evoluția utilizării și productivității muncii, România

Sursa datelor: OCDE

această definiție, cum putem explica creșterea economică (creșterea PIB)? Doar doi factori pot contribui la creșterea PIB-ului: fie creșterea productivității muncii, fie creșterea volumului de muncă. Cum se și întâmplă în realitate, acești doi factori nu depind direct unul de celălalt, putând acționa simultan. Figura 10 ilustrează modul în care acești doi factori au contribuit la creșterea economică în România, Polonia, Germania, Ungaria și Grecia în perioada 1996-2018. Trebuie să notăm o serie de observații. Mai întâi, atât utilizarea muncii (volumul de muncă: numărul de ore lucrate sau numărul de lucrători), cât și productivitatea muncii au o dinamică ciclică, lucru vizibil mai ales în momentele de recesiune puternică (perioada 2009-2010

în România; 2009 în Germania și Ungaria; 2009-2013 pentru Grecia; Polonia este o excepție remarcabilă), când amândouă au o contribuție negativă la evoluția economiilor naționale. De asemenea, vedem și că pe măsură ce economiile se apropie de vârful ciclului economic (perioada 2006-2007 pentru România, Polonia, Germania, perioada 2014-2018 pentru Ungaria, 2017-2018 pentru Germania, 2016-2018 pentru România) utilizarea muncii tinde să crească datorită mai ales (re)intrării pe piața muncii a lucrătorilor atrași fie de salariile și condițiile mai bune pe care le oferă companiile în contextul deficitului de personal, fie de politicile de împingere pe piața muncii a anumitor categorii de populație (persoanele inactive, imigranți) ca

Tabelul 1

Productivitatea orară a muncii ajustată* cu asumția că populația ocupată e compusă în proporție de 92,25 din salariați (cazul Danemarcei), 2018

	salariați (% din populația ocupată)	PPS pe oră		EU = 100%	
		neajustat	ajustat	neajustat	ajustat
EU	85,6%	40,8	42,3	100%	100%
IE	86,7%	72,4	74,7	177,7%	176,7%
LU	91,4%	72,2	72,6	177,1%	171,8%
BE	86,6%	56,0	57,8	137,3%	136,6%
DK	92,5%	54,7	54,7	134,2%	129,4%
NL	84,3%	51,3	53,6	125,8%	126,7%
FR	88,8%	51,2	52,2	125,5%	123,4%
DE	91,0%	50,0	50,4	122,7%	119,2%
AT	88,9%	48,0	48,9	117,8%	115,7%
SE	91,3%	46,2	46,5	113,4%	110,0%
FI	88,1%	45,0	46,1	110,4%	108,9%
IT	78,3%	41,0	44,3	100,5%	104,7%
UK	85,9%	40,1	41,5	98,3%	98,2%
ES	84,4%	39,1	40,8	96,0%	96,6%
SI	86,0%	34,1	35,3	83,8%	83,6%
MT	86,3%	32,8	34,0	80,6%	80,3%
SK	85,4%	31,6	32,8	77,4%	77,6%
CZ	83,5%	30,7	32,2	75,4%	76,3%
CY	87,9%	31,0	31,7	76,0%	75,1%
EL	67,4%	26,1	30,0	64,0%	70,9%
EE	89,5%	28,6	29,1	70,2%	68,8%
LT	88,5%	26,9	27,5	66,1%	65,1%
PL	80,3%	25,7	27,5	63,1%	65,0%
PT	86,6%	26,5	27,4	65,0%	64,7%
HU	90,1%	27,0	27,3	66,2%	64,7%
RO	77,2%	25,2	27,3	61,7%	64,6%
HR	88,7%	26,4	27,0	64,9%	63,8%
LV	88,6%	24,2	24,7	59,3%	58,4%
BG	88,7%	19,2	19,6	47,0%	46,3%

Sursa datelor: Eurostat. Ajustare Syndex.

*Ajustarea s-a făcut conform asumțiilor (1) productivitate dublă a salariaților în raport cu cea a populației ocupate nesalariați și (2) fiecare țară are structura populației ocupate a Danemarcei.

urmare a presiunilor din partea firmelor care au nevoie de forță de muncă. Dacă luăm în calcul combinația dintre cei doi factori, observăm și perioadele de schimbare structurală majoră ale economiilor din est când utilizarea muncii scade în timp ce productivitatea crește accelerat (perioada 2000-2008 pentru România și Ungaria, 1996-2003 pentru Polonia).

Asumția generală este că principala resursă de creștere a unei economii mature o reprezintă productivitatea muncii, în timp ce utilizarea muncii este de așteptat să aibă o contribuție neutră sau chiar negativă pe măsură ce populația îmbătrânește și natalitatea nu mai ține pasul cu mortalitatea. După cum vedem în figura 10, situația reală e un pic diferită: dacă în vest țările ca Germania se pot în continuare baza pe fluxuri importante de imigranți, țările din est s-au putut baza de-a lungul timpului pe rezervele de muncă rezultate din dezindustrializarea masivă din anii 1990 și prima parte a anilor 2000.²⁴ În orice caz, există un consens că, pe termen mediu și lung, creșterea productivității

muncii este singurul mecanism sustenabil de creștere economică și dezvoltare socială mai general vorbind. Asumția din spatele acestei idei e într-adevăr greu de combătut: ca orice altă resursă, volumul de forță de muncă este limitat în mod obiectiv, iar creșterea continuă depinde de îmbunătățirea randamentului muncii.

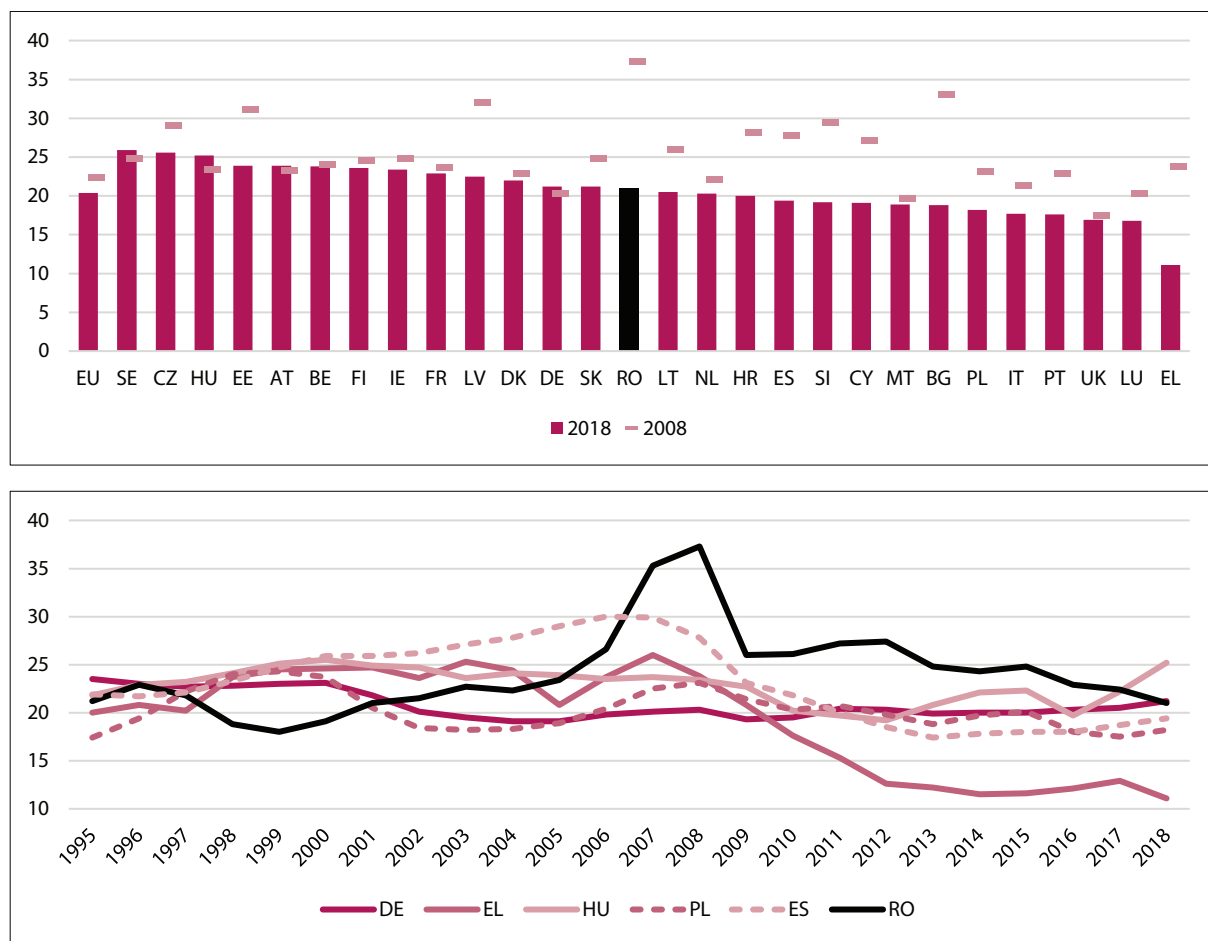
Nimic problematic până acum, în măsura în care nu atașăm unei astfel de analize asumția că productivitatea muncii măsoară efectiv și obiectiv eficiența materială a muncii și discursul moralizator care presupune că nivelul productivității muncii depinde primordial de nivelul de dedicare al lucrătorilor (sau de calificare sau de competențe). Dacă facem acest lucru, punem în responsabilitatea lucrătorilor lucruri pentru care nu sunt responsabili decât într-o măsură foarte mică.

Să reluăm exemplul productivității energetice discutat în secțiunea anterioară. Ce s-ar întâmpla însă cu productivitatea muncii dacă, prin absurd, eficiența energetică s-ar dubla dintr-odată, fără nicio altă modificare? Dacă resursele energetice rămân aceleași, avem două variante extreme: fie menținerea PIB-ului actual cu un consum de două ori mai mic de energie, fie dublarea PIB-ului cu același consum de energie. Ambele variante presupun o dublare a productivității energetice. Sub asumția utilizării a de două ori mai

puțină energie pentru același PIB, în primul caz am avea o reducere a volumului de muncă necesar producerii și distribuției energetice, productivitatea muncii la nivel macro crescând automat, aritmetic — PIB-ul rămâne același, volumul de muncă scade. În al doilea caz, dacă resursele de muncă sunt infinite și fără nicio altă modificare, productivitatea muncii ar rămâne aceeași (volumul de muncă se dublează, la fel și PIB-ul); dacă resursele de muncă nu sunt infinite, atunci PIB-ul nu poate crește decât în măsura în care combinația de resurse de muncă și productivitate a muncii o permite. Un scenariu mai plauzibil, deși la fel de hiper-abstract, ar fi unul în care eficiența energetică crescută permite ieftinirea produselor, care determină o creștere a cererii, care la rândul ei stimulează investițiile, care, după epuizarea resurselor de muncă disponibile, stimulează avansul tehnologic și organizatoric necesar creșterii eficienței materiale a muncii. Măsura efectivă în care am avea o creștere a productivității muncii ar depinde însă de acestea din urmă. Cu alte cuvinte, factori care nu țin de muncă (cum este eficiența energetică a economiei) pot avea efecte importante asupra indicatorului numit „productivitatea muncii”.

²⁴ Perspectiva națională este bineînțeles una extrem de limitată: politicile din est au creat de fapt rezerve de muncă pentru vest.

Figura 11

Formarea brută de capital fix (% din PIB)

Sursa datelor: Eurostat

Recapitulând, există o serie întreagă de factori care influențează estimările macroeconomice ale productivității muncii: de la distorsiuni statistice sau contabile, la prețuri, situația pe piață (cererea și utilizarea capacităților de producție), precum și contribuțiile altor factori de producție (energia, tehnologia, organizarea etc.). Deci când spunem că „productivitatea muncii în România este cu X % mai mică decât în Germania” trebuie să avem foarte clar în minte la care productivitate a muncii ne referim (orară sau per persoană? în euro sau ajustată la diferențele de prețuri? a muncii în general sau a muncii salariate? etc.), trebuie să ținem cont că acest indicator este în orice caz unul foarte grosier și trebuie să înțelegem că nu ne referim de fapt la cât de mult și cu cât de multă dedicare muncesc de fapt unii lucrători în comparație cu alții. Un factor determinant în explicarea diferențelor de productivitate este dotarea cu capital a activităților economice (sau a economiilor naționale).

3.3 ROLUL DETERMINANT AL CAPITALULUI

În spațiul public, există o serie întreagă de discursuri adiacente celui despre productivitate — adiacent însemnând că au un scop similar (spre exemplu, temperarea sau stoparea creșterilor salariale) sau sunt legate la nivel teoretic. Un asemenea discurs, cel puțin la fel de popular ca cel despre productivitate, este critica creșterii consumului ca mecanism de creștere economică,

care se presupune că are loc în dauna creșterii investițiilor. Chiar dacă nu e întotdeauna explicit, argumentul e destul de simplu: autoritățile ar trebui să-și concentreze resursele financiare și administrative înspre investiții în loc de creșteri salariale, pentru că investițiile sunt cele de care depinde creșterea productivității, de care depinde, cum tocmai am văzut, creșterea economică general vorbind. Legătura dintre dotarea cu capital și gradul de dezvoltare tehnologică, pe de o parte, și productivitatea muncii, pe de alta, este primordială: de la un punct încolo creșterea productivității muncii dincolo de limitele biologice obiective ale lucrătorilor nu se poate realiza decât prin creșterea intensității în capital a proceselor de producție și prin avans tehnologic.

Ce putem spune despre dotarea cu capital, investiții și gradul de dezvoltare tehnologică în România? Pentru început, putem analiza ponderea activităților investiționale în economia națională, indicatorul relevant fiind formarea brută de capital fix exprimată ca procent din produsul intern brut (figura 11). Ca și până acum, pentru a putea interpreta situația, trebuie să ne uităm la comparația cu alte țări și la evoluția în timp. Primul grafic din figura 11 ne arată situația la nivel european în 2018 și în 2008. Posibil surprinzător pentru unii cititori, putem observa că România se situează la mijlocul clasamentului european și peste media UE din punct de vedere al ponderii investițiilor în economia națională. În comparație cu 2008, în majoritatea

Figura 12

Formarea brută de capital fix pe tipuri de active (prețuri constante la nivelul anului 2015)

Sursa datelor: AMECO

țărilor UE (excepțiile: Suedia, Ungaria, Austria și Germania) ponderea investițiilor în PIB a scăzut, odată cu creșterea mai rapidă a consumului și/sau exporturilor nete. Vedem și că reducerea ponderii investițiilor în economia României a fost neobișnuit de puternică.

Comparația dintre 2018 și 2008 este însă destul de înșelătoare, fapt imediat aparent din graficul al doilea din figura 11, unde avem comparația evoluției în timp în cele cinci țări discutate anterior (România, Germania, Grecia, Ungaria, Polonia) plus Spania. De-a lungul întregii perioade (1995-2018), în Germania

investițiile s-au menținut relativ constante în PIB, cu o ușoară scădere de ansamblu și fără fluctuații majore. Fluctuații oarecum moderate au avut Polonia (însă cu două vârfuri vizibile la sfârșitul anilor 1990 și în perioada 2007-2008) și Ungaria (care a înregistrat o scădere ușoară și constantă până recent, urmată de o revenire pronunțată începând cu 2017), în timp ce în Grecia situația este dramatică și din acest punct de vedere, investițiile prăbușindu-se practic încontinuu începând cu criza de la sfârșitul anilor 2000. Ne rămân două cazuri, Spania și România, cu evoluții relativ similare: creștere accelerată înainte de criză (constantă în Spania, subită și explozivă în România), cădere

Tabelul 2

Formarea brută de capital fix pe sectoare (calcule pentru prețuri constante în euro la nivelul anului 2015)

	Industrie prelucrătoare					Servicii				Alte sectoare			
	total	grad tehnologic				total	nivel de cunoaștere		tranzacții imobiliare	total	din care		
		ridicat	mediu-ridicat	mediu-scăzut	scăzut		ridicat	scăzut			construcții	agricultură	energie
1995	11,4%	0,4%	3,8%	3,3%	3,9%	67,1%	39,0%	23,5%	4,6%	21,5%	7,7%	3,7%	5,7%
1996	6,6%	0,9%	1,8%	1,5%	2,4%	55,0%	28,2%	19,1%	7,7%	38,5%	9,8%	18,2%	3,2%
1997	10,4%	0,9%	3,6%	2,8%	3,2%	64,8%	31,0%	28,1%	5,7%	24,8%	7,7%	6,3%	5,0%
1998	16,9%	1,0%	5,7%	5,0%	5,2%	47,1%	24,9%	15,9%	6,2%	36,0%	13,5%	4,4%	8,9%
1999	16,7%	1,0%	5,5%	4,8%	5,3%	48,2%	25,2%	17,1%	5,9%	35,2%	13,5%	3,7%	8,7%
2000	15,1%	1,1%	5,1%	4,3%	4,6%	51,4%	30,1%	14,7%	6,6%	33,5%	10,8%	4,9%	7,5%
2001	16,2%	1,1%	5,4%	4,7%	5,2%	50,4%	24,0%	18,0%	8,4%	33,4%	11,1%	3,4%	7,8%
2002	15,8%	1,1%	5,3%	4,5%	4,9%	52,1%	25,3%	15,6%	11,3%	32,0%	10,9%	3,3%	7,6%
2003	15,6%	1,1%	5,2%	4,4%	4,9%	53,1%	25,3%	16,0%	11,8%	31,4%	9,7%	3,7%	7,3%
2004	15,6%	1,1%	5,1%	4,4%	5,0%	48,7%	20,4%	17,0%	11,2%	35,7%	11,1%	4,6%	7,5%
2005	16,1%	1,1%	5,3%	4,5%	5,1%	51,4%	21,4%	17,1%	12,9%	32,6%	10,2%	3,6%	7,7%
2006	14,5%	1,0%	4,7%	4,1%	4,7%	48,8%	22,0%	16,6%	10,2%	36,7%	9,8%	5,1%	6,9%
2007	14,8%	0,9%	4,7%	4,3%	4,9%	49,2%	21,2%	17,0%	11,0%	36,0%	10,8%	3,7%	7,5%
2008	15,9%	0,8%	3,7%	4,9%	6,5%	51,7%	22,4%	17,7%	11,6%	32,4%	11,9%	3,4%	3,7%
2009	15,6%	0,9%	5,1%	4,2%	5,4%	54,0%	22,8%	17,4%	13,9%	30,3%	9,2%	3,7%	4,0%
2010	14,2%	1,9%	4,4%	3,8%	4,1%	50,2%	22,4%	12,0%	15,8%	35,6%	8,4%	5,6%	8,5%
2011	15,1%	0,9%	5,0%	4,8%	4,4%	52,5%	24,1%	15,2%	13,2%	32,4%	9,2%	4,6%	6,5%
2012	16,4%	1,2%	6,5%	4,6%	4,0%	48,0%	20,1%	13,2%	14,7%	35,6%	10,7%	4,4%	9,5%
2013	12,9%	0,8%	4,7%	3,8%	3,7%	45,9%	20,2%	13,2%	12,5%	41,2%	8,6%	7,4%	11,0%
2014	12,9%	0,9%	4,1%	3,5%	4,3%	50,3%	18,1%	18,1%	14,1%	36,8%	6,4%	4,9%	9,6%
2015	12,4%	0,9%	4,7%	3,8%	3,1%	53,9%	20,6%	15,4%	17,8%	33,7%	6,8%	4,7%	7,8%
2016	12,6%	0,8%	4,7%	3,0%	4,1%	54,3%	17,2%	13,6%	23,4%	33,1%	10,7%	3,5%	6,1%
HU (2016)	31,6%	4,1%	13,3%	7,9%	6,4%	54,1%	25,6%	14,5%	13,9%	14,3%	1,7%	3,9%	3,0%
DE (2016)	19,7%	3,1%	11,2%	3,1%	2,3%	74,6%	26,1%	17,1%	31,4%	5,6%	1,1%	1,4%	2,2%
EL (2016)	14,5%	1,0%	1,3%	8,7%	3,5%	68,8%	49,6%	13,5%	5,7%	16,7%	3,3%	6,4%	2,6%

Sursa datelor: Eurostat. Vezi și Florin Georgescu, Capitalul în România postcomunistă, vol. 1, 2018, București, Editura Academiei Române, p. 243, 245.

puternică odată cu criza, fără revenire semnificativă în a doua jumătate a anilor 2010. Asemănarea dintre Spania și România și diferența față de celelalte țări este explicată de investițiile imobiliare masive care au antrenat (încet dar sigur în Spania, brusc și spectaculos în România) bule imobiliare uriașe înainte de izbucnirea crizei în 2008-2009. O bulă imobiliară înseamnă nu numai creșterea volumului de construcții, ci și explozia prețurilor. Dacă ținem cont de discuția anterioară pe marginea datelor din figura 1, înțelegem că ponderea investițiilor în PIB se mărește într-o bună măsură artificial, ca urmare a creșterii extraordinare a prețurilor imobilelor. Pe de altă parte, dacă vorbim de impactul investițiilor asupra productivității, bulele imobiliare nu contează prea mult, din moment ce nu vorbim de investiții de capital care schimbă în vreun fel organizarea și eficacitatea materială a producției de bunuri și servicii.²⁵ Problema este mai generală: dacă vrem să examinăm impactul investițiilor asupra productivității, indicatorii macroeconomici existenți au neajunsuri semnificative, în special pentru că măsurătorile standard ne permit cu dificultate să facem distincția dintre investițiile care au și cele care nu au impact asupra eficienței materiale în producție (investițiile în imobiliare induse de dinamica de bulă, spre exemplu, nu au).

O privire mai detaliată asupra formării brute de capital fix pe tipuri de active ne poate da o idee ceva mai realistă privitoare la dinamica investițiilor. Graficele din figura 12 prezintă situația

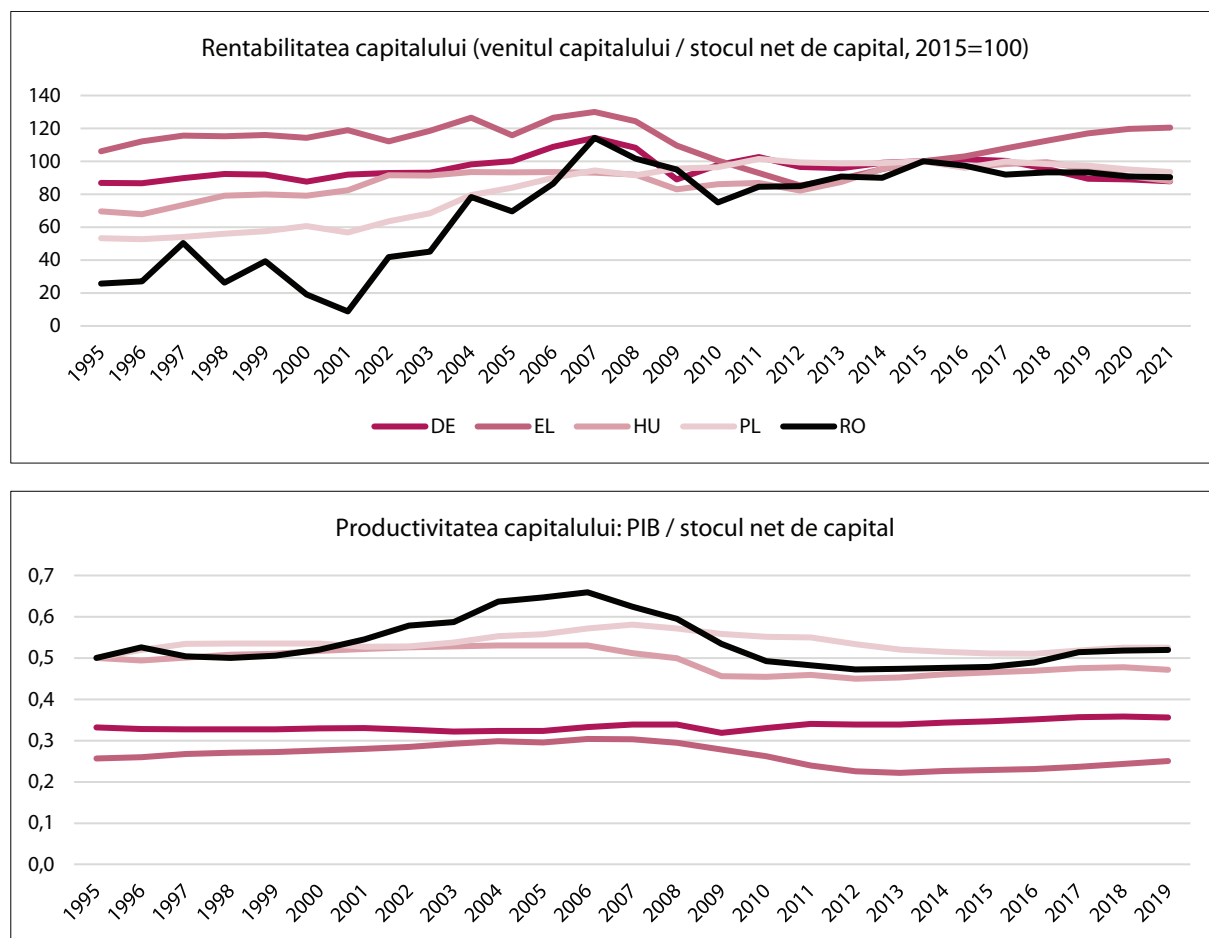
²⁵ Cel mult putem vorbi de eventuale îmbunătățiri ale eficienței pentru firmele de construcții, în măsura în care acestea fac schimbări tehnologice și organizaționale pentru a profita cât mai mult de situația neobișnuit de favorabilă de pe piață. Această ipoteză este însă destul de discutabilă: în primul rând, potențialul de îmbunătățire tehnologică și schimbare organizațională este relativ limitat în acest sector; în al doilea rând, firmele pot reacționa prin scăderea calității.

investițiilor în echipamente și în construcții nerezidențiale și rezidențiale. În ce privește România, investițiile în echipamente cântăresc destul de mult în volumul total de investiții, pierzând totuși constant teren în ultimul deceniu. Vârful investițiilor în echipamente a fost în perioada 2007-2008, când aveam o combinație de investiții străine în capacități de producție noi, creștere explozivă a cererii interne și oportunități noi la export datorită aderării recente la UE. Vedem în aceeași perioadă și un vârf al investițiilor în construcții, cu o scădere pronunțată mai ales pe segmentul nerezidențial pe durata crizei și a anilor de austeritate, însă cu o revenire puternică în ultimii ani. Structura de ansamblu a investițiilor s-au schimbat foarte mult în România după 2008, ponderea investițiilor în echipamente scăzând de la 44% la 29% în 2019, în timp ce ponderea construcțiilor nerezidențiale a crescut de la 40% la 44% și cea a construcțiilor rezidențiale a crescut de la 9% la nu mai puțin de 19%. Dacă punem în balanță și faptul că o parte consistentă a investițiilor nerezidențiale merge către construcția de magazine, centre comerciale și alte obiective cu impact relativ redus asupra creșterii productivității, putem înțelege de ce revenirea investițiilor din ultimii ani nu a avut o contribuție la creșterea productivității pe măsura accentului care se pune în spațiul public pe importanța investițiilor ca atare.²⁶

Comparația cu alte țări pune lucrurile și mai bine în perspectivă. Datele prezentate în figura 12 arată că România e mai degrabă excepțională atunci când vorbim de dinamica descendentă a investițiilor în echipamente, fără a lua în calcul cazul cu totul deosebit al Greciei, unde situația este în continuare foarte

²⁶ Vezi Florin Georgescu, Capitalul în România postcomunistă, vol. 1, 2018, București, Editura Academiei Române, p. 235-244

Figura 13
Rentabilitatea și productivitatea capitalului



Sursa datelor: AMECO

proastă. Investițiile productive au crescut accelerat în ultimii ani atât în Polonia cât și în Ungaria, iar în Germania investițiile în echipamente au avut o evoluție constant ascendentă, cu sincopă ușoară în anii de criză. Valoarea mare a investițiilor rezidențiale în Germania este determinată de prețurile mult mai mari față de estul Europei, însă trebuie remarcat că acestea sunt remarcabil de constante, mai ales în raport cu fluctuațiile importante din Grecia și România. Per ansamblu, România se deosebește deci prin canalizarea investițiilor înspre construcții, multe dintre acestea cu rol redus în creșterea productivității.

Mergând și mai în detaliu, să ne uităm la investițiile pe sectoare de activitate în funcție de gradul de dezvoltare tehnologică (tabelul 2). Pe termen lung, putem citi în tabel nu numai dezindustrializarea și criza economică a anilor 1990 (când investițiile în industria prelucrătoare au atins un minimum istoric raportat la celelalte sectoare), ci și investițiile străine din prima parte a anilor 2000 și în special investițiile în industria auto care au continuat accelerat în prima parte a anilor 2010 (în 2012, spre exemplu, 6,5% din investiții s-au dus către industria prelucrătoare cu grad tehnologic mediu-ridicat, din care face parte industria auto). În orice caz, nu vedem o tendință de orientare spre industrii de tehnologie înaltă, lucru valabil și în cazul serviciilor, unde investițiile în domeniile cu nivel de cunoaștere avansat au scăzut de la 30,1% din total în 2000 la 17,2% în 2016 (în pofida facilităților oferite, spre exemplu,

sectorului IT). Tranzacțiile imobiliare și poate sectorul de energie sunt singurele care au cunoscut creșteri spectaculoase în ultimii douăzeci de ani.

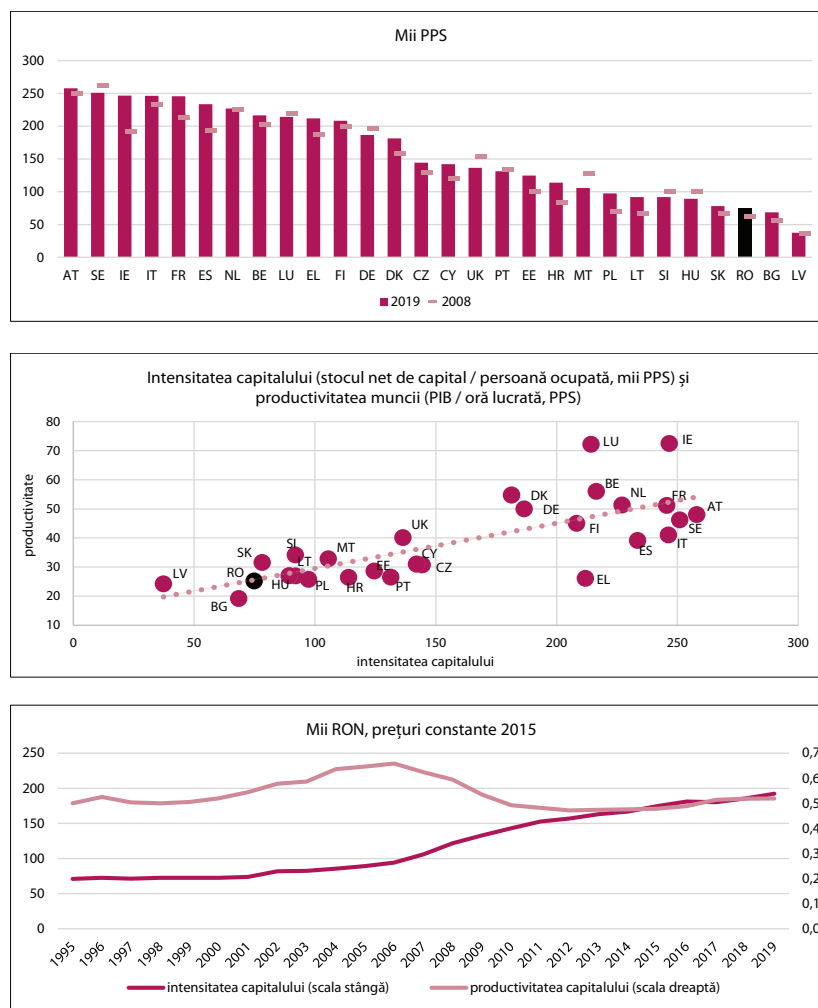
În România, ponderea investițiilor în industria prelucrătoare în total investiții era în 2016 de doar 12,6%, mult sub nivelul din Ungaria și Germania și chiar sub nivelul din Grecia. După cum se poate vedea, investițiile în industria prelucrătoare au rămas în urmă odată cu revenirea economică din ultimii ani, când s-au înregistrat creșteri importante în construcții (salt de la 6,8% în 2015 la 10,7% în 2016) și mai ales în imobiliare (de la un minim de 12,5% în 2013 la 23,4% în 2016). Investițiile în construcții au o pondere foarte mare în România față de celelalte țări incluse în comparație. În orice caz, România în mod cert nu este o economie în care investițiile să fie canalizate spre industria cu nivel ridicat de tehnologie (comparația cu Ungaria este grăitoare în acest sens). Situația este chiar mai proastă decât reiese din aceste date, din moment ce întreaga industrie auto este considerată a avea un grad tehnologic mediu-ridicat, fără să se facă nicio distincție între producția de componente complexe, care într-adevăr necesită tehnologie avansată, și cea de componente simple și ieftine, unde producția se bazează în primul rând pe forța de muncă ieftină, or industria auto din România este într-o mare măsură specializată în fabricarea

acestora din urmă.²⁷ Per ansamblu, putem vedea nu doar că România stă mai prost decât alte țări la capitolul dotare tehnologică, ci și că situația nu se îmbunătățește: ca pondere (dar și efectiv în valoare) investițiile în industria cu grad tehnologic ridicat tind să scadă, la fel întâmplându-se și cu cele în serviciile cu nivel ridicat de cunoaștere. În schimb, pe lângă imobiliare și construcții, vedem o creștere a investițiilor în servicii cu nivel scăzut de cunoaștere și o menținere a celor din industria de tehnologie medie și joasă. Într-o asemenea situație, e greu să vorbim despre economia României ca având baze solide pentru creșterea productivității.²⁸ România exemplifică foarte bine faptul că „investițiile” în sens larg nu cresc automat potențialul de dezvoltare.

Cât de eficient este până la urmă capitalul din România în generarea de valoare adăugată? Altfel spus, cât de productiv este capitalul? În primul rând, trebuie să avem în vedere că nu vorbim de perspectiva capitalistului, care nu este interesat atât de productivitatea propriului capital (valoarea adăugată produsă), cât de rentabilitatea acestuia (venitul care îi revine). După cum putem vedea în figura 13, pot exista diferențe destul de mari între cele două. Rentabilitatea capitalului (calculată ca raportul dintre venitul capitalului și stocul de capital) a crescut substanțial în România de-a lungul anilor 2000, evoluție fără comparație la nivel european, căderea din timpul crizei fiind de asemenea relativ puternică în comparație cu celelalte țări. Criza a fost urmată de o perioadă de recuperare (2011-2015), în ultima perioadă înregistrându-se o ușoară scădere. Pusă în comparație

Figura 14

Intensitatea capitalului (stocul net de capital / persoană ocupată)



Sursa datelor: AMECO

²⁷ Pentru detalii, vezi Ștefan Guga, *Industria auto încotro? Tendințe globale, perspective periferice*, 2019, București, Friedrich Ebert Stiftung.

²⁸ Desigur, dacă termenul de comparație este dezastruoasă a doua jumătate a anilor 1990, situația este net mai bună astăzi din punct de vedere al complexității economice și al gradului de dezvoltare tehnologică. Totuși, a spune că există o convergență de complexitate și dotare tehnologică a României față de țările Visegrád este o exagerare. Exemplul distorsiunilor de măsurare statistică în cazul industriei auto (distorsiuni care plasează industria României pe același palier cu industrii semnificativ mai avansate, cum este cea a Ungariei) nu sunt singulare, iar investițiile disperate în obiective de tehnologie medie-înaltă nu schimbă realitatea macro. Despre ipoteza convergenței gradului de complexitate economică a României în comparație cu țările vecine, vezi Cornel Ban, „Dependent development at a crossroads? Romanian capitalism and its contradictions”, *West European Politics*, 2019, vol. 42, nr. 5, p. 1041-1068. O analiză mai detaliată a lipsei de dezvoltare tehnologică a economiei României nu își are locul aici, chiar dacă este cât se poate de importantă și relevantă. Cititorii interesați de subiecte precum cercetarea și dezvoltarea pot consulta analiza lui Ban.

cu productivitatea capitalului (raportul dintre PIB și stocul de capital), putem face o serie de observații interesante. Cazul Greciei după 2012 exemplifică foarte bine diferența dintre cele două, productivitatea capitalului menținându-se la un nivel foarte scăzut în comparație cu anii 2000, în timp ce rentabilitatea a revenit rapid la un nivel comparabil cu perioada pre-criză. Explicația stă în scăderea (relativă și absolută, în cazul Greciei) a venitului total care revine muncii, lucru care a permis creșterea puternică a venitului capitalului fără o creștere comparabilă a productivității capitalului — altfel spus, în condițiile stagnării productivității, rentabilitatea capitalului crește prin modificarea distribuției veniturilor între capital și muncă. În România, vedem o evoluție asemănătoare (ba chiar mai puternică) în anii 2000, reluată în perioada de după criză (2011-2015), după care urmează o ușoară inversare, venitul muncii fiind cel care a crescut mai repede decât productivitatea. Vom vedea în secțiunea următoare ce înseamnă acest lucru în cadrul unei discuții mai ample despre productivitatea și remunerarea muncii.

În al doilea grafic din figura 13 observăm un lucru aparent paradoxal: în România, productivitatea capitalului este în mod constant mai mare decât în țări precum Germania sau Ungaria. Am văzut anterior că în ce privește productivitatea muncii

lucrurile stau exact invers. Cum explicăm această diferență? Este capitalul în România neobișnuit de eficient? Bineînțeles că nu. Chiar și la o examinare minimală, explicația reiese foarte simplu: activitatea economică din România depinde de un volum mare de muncă și se bazează pe un stoc redus de capital, spre deosebire de țări ca Germania, unde activitatea economică este puternic capitalizată. Într-adevăr, după cum putem vedea în primele două grafice din figura 14, economia României are o intensitate a capitalului foarte redusă, de aproape trei ori mai mică decât Germania și de patru ori mai mică decât Franța (datele sunt în PPS; în euro diferențele sunt considerabil mai mari). Intensitatea redusă a capitalului înseamnă productivitate redusă a muncii, lucru evident din al doilea grafic, unde ierarhia est-vest este cât se poate de vizibilă, la fel cum sunt și excepțiile pe care le-am discutat până acum — paradisurile fiscale (Luxemburg, Irlanda) și economiile aflate în situații dificile (în special Grecia, dar și Italia sau Spania). Spre deosebire de acestea, România se conformează perfect regulii: în lipsa capitalului, productivitatea muncii nu are cum să fie ridicată.

Totuși, al treilea grafic din figura 14 pare să ne ofere motive de optimism: începând cu 2006, intensitatea capitalului crește constant în România, fiind vizibil și corolarul discutat mai sus de scădere a productivității capitalului (care de fapt vine la pachet cu creșterea productivității muncii). În ciuda acestei evoluții aparent substanțiale, ea nu schimbă faptul că economia României este cronic subcapitalizată în comparație cu majoritatea celorlalte țări UE. După cum a arătat în detaliu Florin Georgescu, această subcapitalizare este determinată de un comportament nesustenabil din punct de vedere economic al multor companii din România, indiferent dacă vorbim de capital autohton sau de cel străin: acționarii își împrumută propriile firme în loc să le capitalizeze, optimizările fiscale se practică la scară largă, patronii nu își asumă riscurile tipice ale unei afaceri, iar firmele sunt orientate către profituri rapide indiferent de costuri și consecințe colaterale.²⁹ Într-un asemenea context, nu e de mirare că presiunile pieței muncii care ar trebui să împingă firmele în direcția creșterii intensității capitalului sunt în realitate contrate prin măsuri de temperare a creșterilor salariale și de menținere la un nivel redus al costului cu forța de muncă — printre aceste măsuri regăsim și propagarea discursului despre productivitatea „insuficientă” prezentat la începutul acestui studiu.³⁰ Vom discuta această chestiune în detaliu în ultima secțiune a studiului. Până atunci, să vedem totuși cum poate fi dedusă eficiența materială din analiza productivității. Să nu uităm descoperirea aparent paradoxală de mai sus: cu cât capitalul este mai puțin și mai slab dezvoltat tehnologic (cum este cazul României), cu atât productivitatea capitalului este mai mare.

3.4 PRODUCTIVITATEA MULTIFACTORIALĂ

Până acum ne-am uitat la productivitatea muncii (și a energiei și capitalului) dintr-o perspectivă unilaterală, ca și când munca (sau energia sau capitalul) ar fi fost singurul factor de producție: am raportat rezultatul producției (PIB-ul) la muncă, energie și capital separat, fără a încerca să punem factorii direct în legătură unii cu ceilalți. Dacă scopul este să clarificăm chestiunea productivității muncii așa cum e problematizată ea astăzi în spațiul public din România, această perspectivă este în mare parte suficientă, în marea majoritate a cazurilor noțiunea de productivitate fiind înțeleasă ca mai sus, din punctul de vedere al unui singur factor de producție. În situații mai rare, se vorbește și de productivitatea multifactorială, în care munca și capitalul sunt puse în relație pentru a distinge contribuția fiecărui factor la crearea de valoare economică.³¹ Deși această analiză domină discursul expert despre productivitate, ea este cel puțin la fel de aproximativă și de incompletă ca înțelegerea unifactorială a productivității.

3.4.1 Estimarea câștigurilor de eficiență materială

Analiza multifactorială a productivității are drept scop principal stabilirea măsurii în care creșterea economică e determinată de creșterea volumului de resurse utilizate (în speță, volumul de muncă și volumul de capital) și de creșterea eficienței cu care respectivele resurse sunt combinate în producție. Spre deosebire de analiza unifactorială care tratează, spre exemplu, volumul și productivitatea muncii separat, analiza multifactorială se bazează pe stabilirea unei relații matematice între PIB, muncă și capital, relație care în formă foarte simplificată arată în felul următor: $PIB = Muncă \times Capital \times PTF$, unde PTF este prescurtarea pentru „productivitatea totală a factorilor”.³² Două lucruri trebuie reținute în privința PTF: 1) este considerat un indicator al eficienței în utilizarea resurselor (efectiv, al productivității); 2) este măsurat indirect, ca reziduu sau parte neexplicată de evoluția volumului de muncă și de capital. În mod evident, problema majoră cu PTF este că oferă o măsurătoare destul de precară a productivității, din moment ce nu știm despre ce vorbim de fapt. În analizele standard, PTF ne spune de fapt ceva despre modul de alocare a resurselor (creșterea PTF poate fi determinată de realocarea forței de muncă și a capitalului înspre activități mai eficiente) sau despre creșterea calității resurselor (creșterea PTF poate fi determinată de îmbunătățirea calificărilor forței de muncă sau de avansul

²⁹ Florin Georgescu, *Capitalul în România postcomunistă*, 2018, București, Editura Academiei Române.

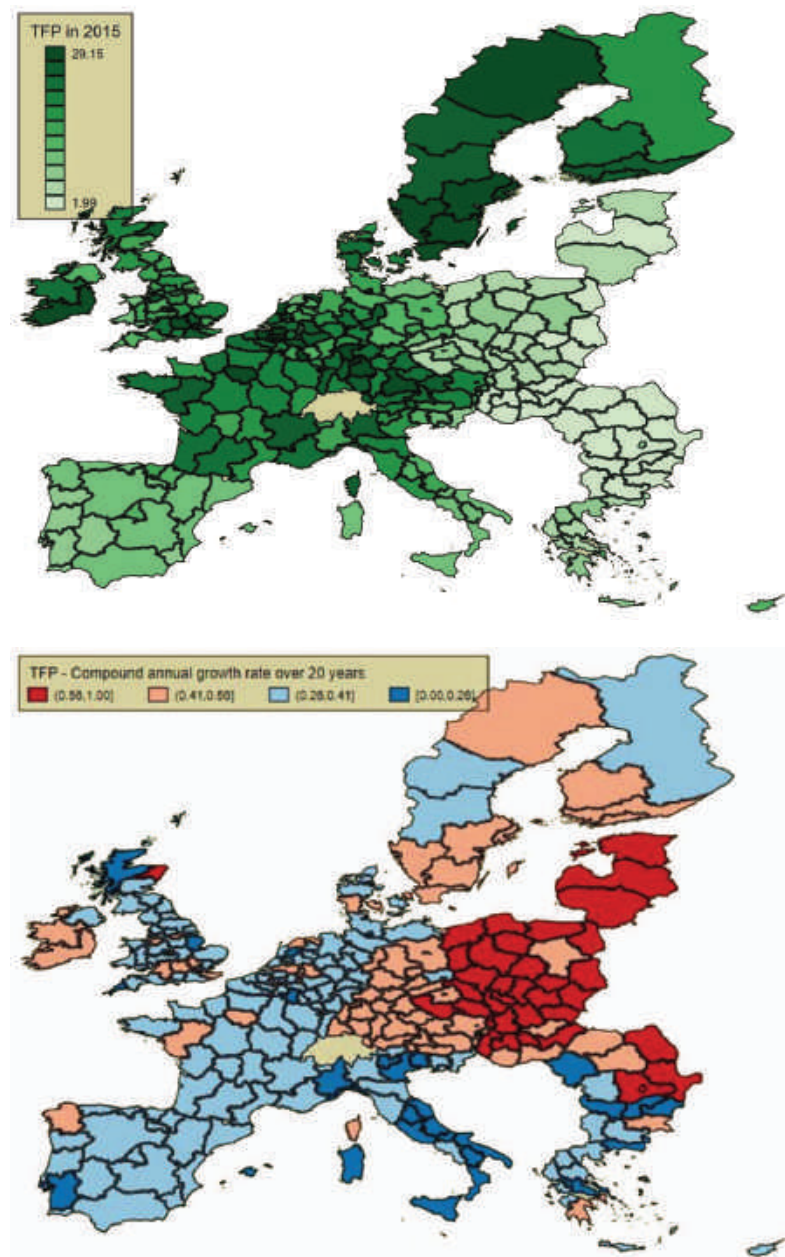
³⁰ Bineînțeles, un pachet asociat de măsuri vizează creșterea cantitativă a ofertei de forță de muncă (prin aducerea de lucrători din străinătate sau „activarea” categoriilor inactive pe piața muncii — pensionarii, persoanele cu handicap etc.). Creșterea cantitativă a ofertei de forță de muncă ar urma să reducă din presiunea pieței muncii în direcția creșterilor salariale, fiind, deci, tot o alternativă la creșterea productivității prin angrenarea unor resurse suplimentare din partea firmelor (resurse financiare, bineînțeles, dar și resurse de gestiune).

³¹ Sursele sunt întotdeauna specialiști: reprezentanți ai Ministerului Finanțelor, ai BNR, profesori universitari etc. Motivul este simplu — analiza productivității multifactoriale este mai complexă și mai greoaie în interpretare — ceea ce nu face ca această abordare să aibă o prezență excepțională în discursul public din România.

³² Forma corectă a ceea ce în limbaj de specialitate se numește o funcție de producție de tip Cobb-Douglas este $Y = L^\alpha K^\beta TFP$, unde Y = rezultatul producției (PIB sau valoarea adăugată), L = munca, K = capitalul, TFP = productivitatea totală a factorilor (*total factor productivity*). α și β reprezintă elasticitatea rezultatului în raport cu munca, respectiv cu capitalul; altfel spus, sunt coeficienți care exprimă contribuția volumului fiecărui factor la creșterea PIB (a ne spune ce contribuție la creșterea Y are o creștere a L). O observație interesantă este că α și β sunt de multe ori estimate ca fiind egale cu partea din veniturile totale care revine muncii și capitalului (a e partea salarială iar β e $1-\alpha$) — e doar unul dintre modurile în care chestiunea productivității se intercalează la nivel metodologic cu cea a distribuției.

Figura 15

PTF la nivel regional în Uniunea Europeană, 2015 (graficul 1) și creșterea medie anuală a PTF, 2001-2020 (graficul 2)



Sursa: Comisia Europeană, Employment and social developments in Europe, Sustainable growth for all: choices for the future of Social Europe, Annual Review 2019, p. 96, 115.

Cum vedem în figura 15, comparația dintre nivelurile PTF la nivel european rezultă în aceeași imagine descrisă mai sus, cu decalajul considerabil dintre est și vest, în ciuda oricăror diferențe regionale. Acest decalaj este bineînțeles inversat dacă luăm în calcul evoluția pe o perioadă de două decenii, cu rate de creștere mult mai mari în est față de vest, plus stagnare relativă în multe regiuni din sudul continentului (figurile 14 și 15). Teoretic, explicația pentru diferențele substanțiale ale ratelor de creștere este că în țările avansate din punct de vedere economic este relativ firesc ca eficiența să crească incremental, în timp ce în est vorbim în mod firesc de un oarecare proces de convergență, creșterea PTF urmând să încetinească în timp. În orice caz, de remarcat că, în ciuda unor rate de creștere constant mai mari pentru țările din estul Europei, decalajul față de vest rămâne foarte mare. În cazul României, avem și o iregularitate în peisajul estic, unele regiuni (vest și sud-vest) înregistrând performanțe foarte slabe. Altfel, descompunerea creșterii economice în contribuția PTF și contribuția factorilor de producție (munca și capitalul) ne arată că în România mai mult de jumătate din creșterea economică a ultimilor douăzeci de ani este explicată de PTF (deci, teoretic, de creșterea eficienței utilizării resurselor), performanță depășită doar de Letonia (figura 16).

Privind mai îndeaproape evoluția în timp a productivității în România, vedem în primul grafic din figura 17 că PTF explică cea mai mare parte a creșterii economice în fiecare an, munca având o contribuție predominant negativă, cu excepția celei mai recente perioade. După perioada de vârf a

tehnologic al capitalului).³³ Cele mai recente îmbunătățiri în analiza PTF arată însă că evoluția acestui indicator poate fi explicată de factori care nu au nimic de-a face cu productivitatea — starea cererii, situația concurențială sau calitatea produselor joacă roluri independente și importante în explicarea variațiilor PTF.³⁴

³³ Pentru o analiză recentă la nivel European care utilizează aceste asumții privitoare la PTF, vezi Comisia Europeană, Employment and social developments in Europe, Sustainable growth for all: choices for the future of Social Europe. Annual Review 2019, capitolul 3.

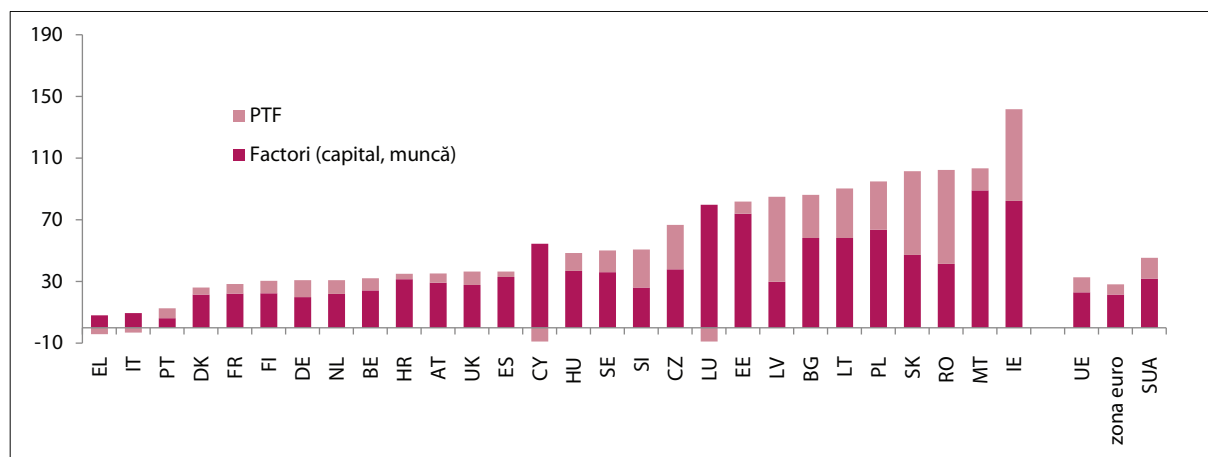
³⁴ Critica este explicată în detaliu în Ana Paula Cuslito și William F. Maloney, Productivity revisited: shifting paradigms in analysis and policy, 2018, Banca Mondială. Bazat pe analiza datelor la nivel de firmă, programul Băncii Mondiale de reevaluare a analizei multifactoriale a productivității este

investițiilor (2006-2008 — vezi discuția de mai sus despre formarea brută de capital fix), capitalul a avut o contribuție relativ modestă după izbucnirea crizei la sfârșitul anilor 2000. Totuși, într-o analiză publicată recent, Banca Mondială estimează că pe termen mai lung (pentru perioada 1990-2018) creșterea stocului de capital a fost de fapt cel mai important factor de creștere, urmat la mică distanță de creșterea PTF, munca având o evoluție fluctuantă (însă per total negativă) de-a lungul acestei perioade (graficul al doilea din figura 17). Anii 1990 se deosebesc prin erodarea stocului

extins treptat prin analize detaliate la nivel de țară (inclusiv România, cum vom vedea mai jos) și devine din ce în ce mai popular și în afara Băncii, fiind preluat și de OCDE. Vezi OCDE, Productivity and jobs in a globalized world: (how) can all regions benefit?, 2018.

Figura 16

Creșterea PIB potențial în UE în perioada 2001-2020 (%)



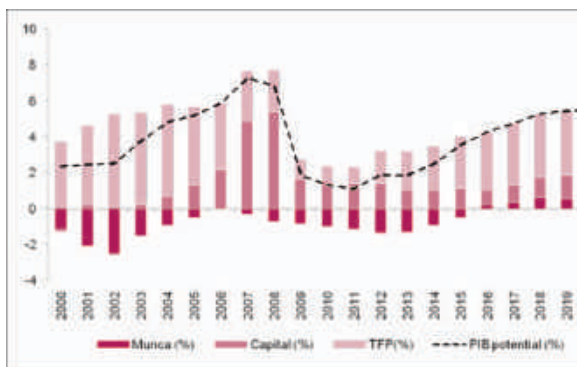
Sursa: Comisia Europeană, Employment and social developments in Europe, Sustainable growth for all: choices for the future of Social Europe, Annual Review 2019, p. 95.

de capital și, oarecum surprinzător, creșterea contribuției volumului de muncă, situație inversată în anii 2000.³⁵ Ce aduce nou această analiză este separarea capitalului uman (calificările și competențele forței de muncă) de PTF, contribuția primului pe parcursul a aproape trei decenii fiind totuși modestă dacă ținem cont de presupusa trecere de la industria ca „morman de fiare vechi” de la începutul anilor 1990 la presupusul grad ridicat de complexitate de care se bucură economia României astăzi alături de țările Visegrad.

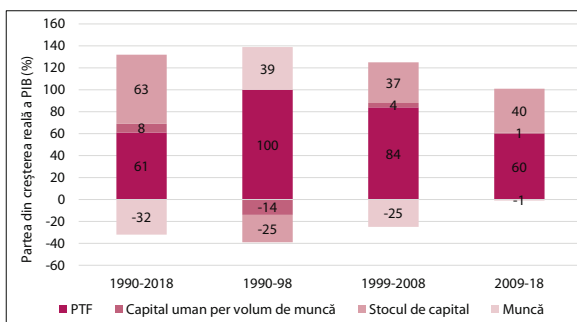
Încercarea de a separa contribuția capitalului uman de cea a PTF nu este întâmplătoare. Până la urmă, dacă PTF explică orice nu poate fi atribuit creșterii volumului de capital și de muncă, interpretarea nu e deloc ușoară, lăsând spațiu considerabil pentru speculații și ipoteze mai mult sau mai puțin realiste — în cele din urmă, asumția că PTF măsoară de fapt și în principal câștiguri de eficiență materială este în realitate destul de nefondată.³⁶ Nu e niciun secret la mijloc, problema fiind mai degrabă de a găsi o alternativă fezabilă de a explica ce este de fapt ascuns în spatele unui indicator atât de amorf. Am văzut deja că există analize în care evoluția calității muncii (capitalul uman în figura 17) e separată de PTF. Printre cele mai elaborate tentative de a stabili ce stă de în spatele PTF este cea a think-tankului The Conference Board, care publică periodic o bază de date care cuprinde descompunerea creșterii economice în cinci componente: cantitatea și calitatea muncii, capitalul care ține de tehnologia informațiilor și comunicațiilor (ICT) separat de restul capitalului și ce rămâne din PTF. Față de datele Băncii Mondiale, există o serie de îmbunătățiri substanțiale. În primul

Figura 17

Contribuția factorilor la creșterea PIB potențial, România



Sursa: Comisia Națională de Prognoză, „Produsul intern brut potențial. Indicator de evaluare a sustenabilității economice și bugetare”, 7 martie 2018, p. 14.



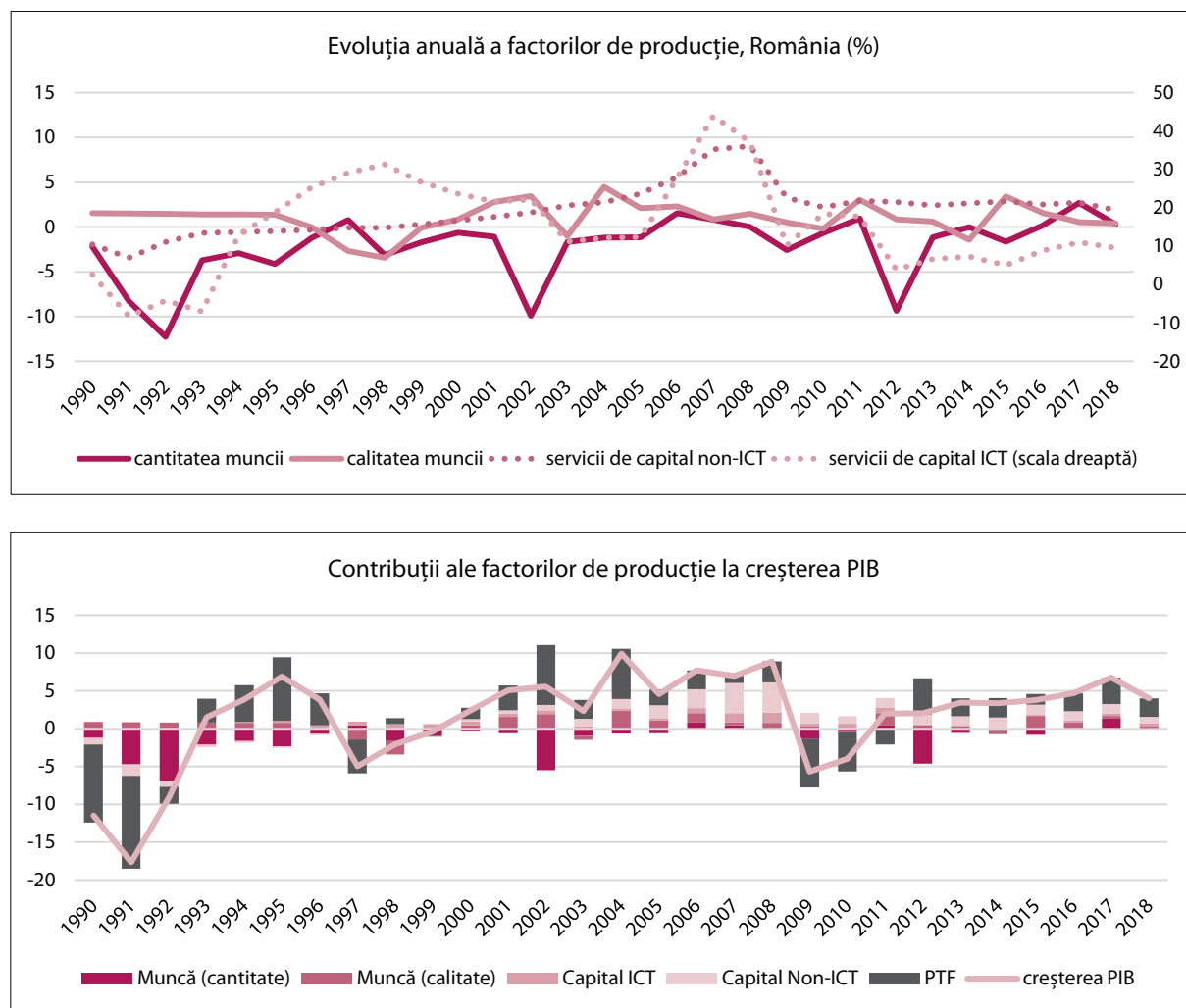
Sursa: Banca Mondială, Markets and People: Romania Country Economic Memorandum, 2020, p. 6.

rând, în ce privește strict calitatea muncii, avem date comparabile la nivel mondial. În al doilea rând, capitalul nu e măsurat ca stoc, ci ca servicii de capital; altfel spus, contribuția capitalului e măsurată mult mai realist, ca o cantitate de servicii pe care stocul le prestează în producție, știind că stocul de capital ca atare nu este angrenat în permanență și în totalitate în activitatea economică. În al treilea rând, serviciile de capital ICT sunt luate separat, considerându-se că joacă un rol suficient de important încât să necesite atenție specială. Mai mult, se fac ajustări ale contribuției acestora pentru a ține cont de îmbunătățirea rapidă și substanțială a calității și a creșterii importanței lor pentru activitatea economică — în lipsa acestora ajustări, contribuția reală a serviciilor de capital ICT ar

³⁵ Trebuie subliniat că estimarea contribuției muncii nu are în vedere productivitatea muncii, ci volumul muncii. În plus, această contribuție este ponderată cu partea salarială din PIB (vezi nota 32), deci o reducere a părții salariale în PIB tinde să scadă contribuția muncii (și invers). Despre această problemă, vezi OCDE, Measuring productivity. OECD Manual: measurement of aggregate and industry-level productivity growth, 2001, p. 46.

³⁶ În plus, în ultimele decenii evoluția PTF nu a părut să țină pasul cu dezvoltarea tehnologică: în ciuda avansului tehnologic substanțial determinat în principal de dezvoltarea mijloacelor informatice, evoluția PTF a rămas relativ modestă în țările dezvoltate economic. Această aparentă „enigmă a productivității” (productivity puzzle) a dat naștere la o întreagă literatură care încearcă să explice ce stă de fapt în spatele evoluției PTF.

Figura 18

Evoluția factorilor de producție în România și descompunerea creșterii economice

Sursa datelor: Conference Board Total Economy Database. Datele sunt ajustate ținând cont de evoluția prețurilor și calității capitalului ICT. Contribuția capitalului e măsurată prin creșterea serviciilor de capital, și nu prin evoluția stocurilor de capital.

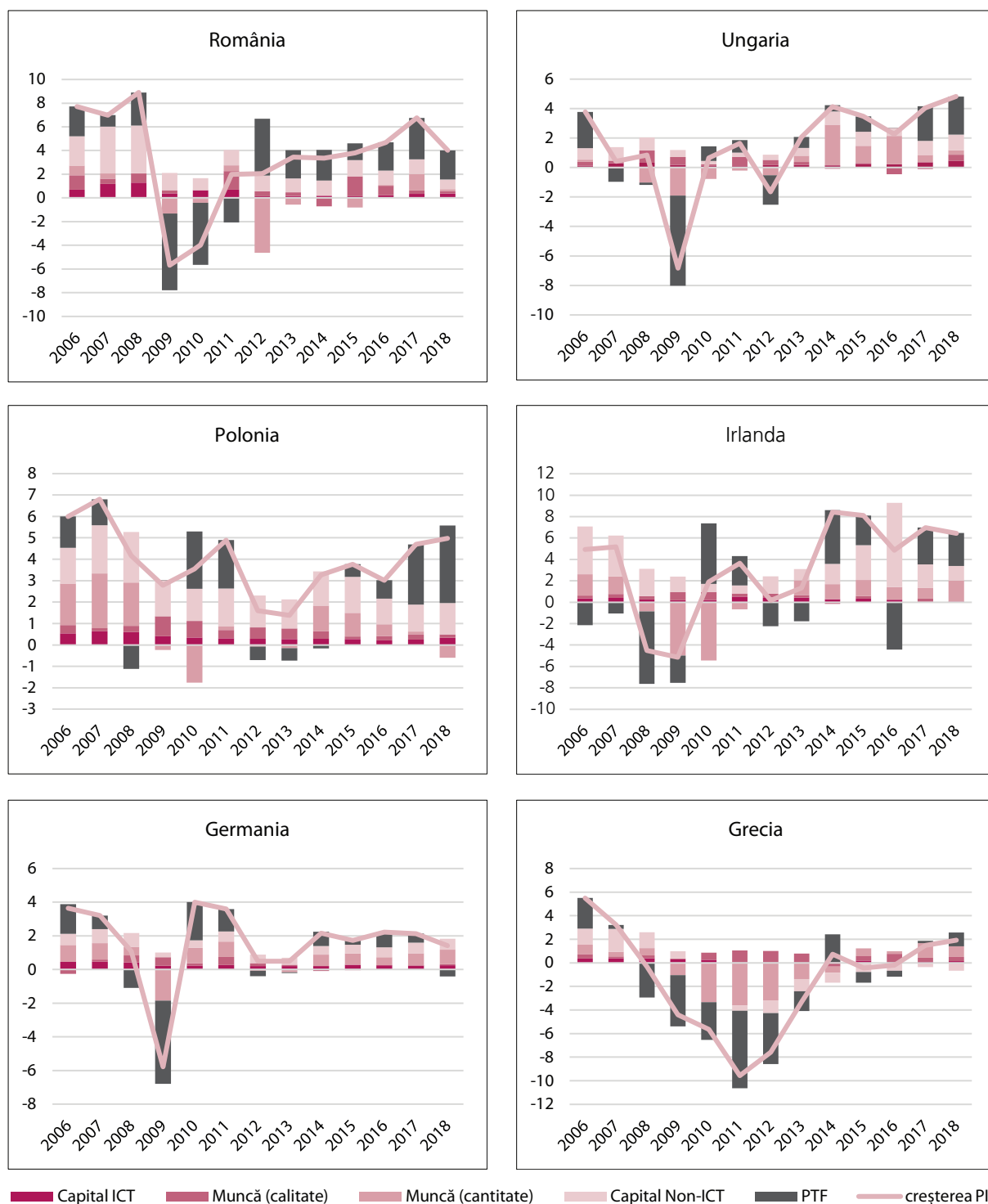
fi semnificativ subestimată și o parte din contribuțiile capitalului respectiv muncii ar fi în mod eronat atribuite PTF.³⁷

Figura 18 prezintă dinamica factorilor de producție și contribuția lor la creșterea PIB în România pentru perioada 1990-2018, conform datelor The Conference Board. Observăm o creștere fulminantă a serviciilor de capital ICT (hardware și echipament

informatic, echipamente de telecomunicații, software informatic) încă din anii 1990, care se menține practic pentru întreaga perioadă, singurul interval unde avem o creștere de sub 10% fiind perioada postcriză de la începutul anilor 2010. Altfel, capitalul ICT se supune regulii mai generale privitoare la evoluția capitalului în România: vârful ritmului de creștere a fost atins în perioada 2006-2008; chiar dacă evoluția serviciilor de capital ICT și non-ICT s-a menținut pozitivă în ultimul deceniu, ea este mult inferioară perioadei de boom economic din a doua parte a anilor 2000 (unde era la 3% pentru capitalul non-ICT și sub 10% pentru capitalul ICT). De-a lungul ultimelor trei decenii, volumul de muncă a scăzut în permanență, cu excepția perioadelor de boom economic (2006-2008, 2016-2018) în care apare rapid problema deficitului de forță de muncă. Pe de altă parte, cu excepția anilor de recesiune, calitatea muncii pare să fi evoluat pozitiv, cu creșterile cele mai importante înregistrate în perioadele post-recesiune, înaintea intrării în anii de creștere exuberantă. Altfel spus, putem vedea că după crize crește calitatea muncii, iar după epuizarea potențialului de creștere a acestuia vedem o creștere a volumului de muncă — în general, această dinamică pare confirmată de tendințele de pe piața muncii.

³⁷ Necesitatea înlocuirii stocului de capital cu serviciile de capital și ajustarea acestora pentru a ține cont de diferențele de calitate este argumentată de OCDE astfel: „Creșterea PTF este măsurată ca reziduu, i.e. ca acea parte din creșterea PIB care nu poate fi explicată de creșterea volumului de muncă sau de capital. În mod tradițional, creșterea PTF este văzută ca indicator al progresului tehnologic dar, în practică, trebuie să fim precauți cu astfel de interpretări. O anumită parte a schimbării tehnologice este de fapt cuprinsă în evoluția volumului de capital, e.g. îmbunătățiri de design și calitate între două variante ale aceluiași activ, efectele fiind atribuite respectivului factor [și anume, capitalului]. Indicatorul servicii de capital (...) [trebuie] să țină cont de diferențele de productivitate între active, iar indicii de prețuri ale activelor ICT să fie ajustate pentru schimbările de calitate. Drept urmare, PTF măsoară doar schimbarea tehnologică dematerializată [disembodied]: sinergia factorilor de producție, îmbunătățirea managementului, mărcile, schimbarea organizațională și cunoașterea în general”. OCDE Compendium of Productivity Indicators, 2017, p. 154. De remarcă că chiar și în această variantă PTF rămâne în continuare foarte dificil de interpretat.

Figura 19

Descompunerea creșterii economice și evoluția factorilor de producție în perspectivă comparativă

Sursa datelor: Conference Board Total Economy Database. Datele sunt ajustate ținând cont de evoluția prețurilor și calității capitalului ICT. Contribuția capitalului e măsurată prin creșterea serviciilor de capital, și nu prin evoluția stocurilor.

Magnitudinea contribuției factorilor la creșterea economică nu poate fi însă dedusă din evoluția procentuală a acestora. După cum vedem în al doilea grafic din figura 18, contribuția capitalului ICT rămâne modestă de-a lungul întregii perioade 1990-2018 și chiar și în perioada 2006-2008, când principalul factor de creștere era acumularea de capital non-ICT. În realitate, serviciile de capital ICT cântăresc în continuare foarte puțin raportat la capitalul per ansamblu și ar fi cântărit chiar mai puțin în lipsa ajustărilor pe care se bazează datele din figura 18.

De cealaltă parte, contribuția muncii la creșterea economică rămâne cea descrisă mai sus: per ansamblu negativă în ce privește volumul de muncă, cu excepția perioadelor de boom economic; per ansamblu pozitivă în ce privește calitatea muncii, cu excepția perioadelor de recesiune și de boom.

Comparația cu alte țări (figura 19) confirmă contribuția relativ minoră a capitalului ICT la creșterea economică. În est, vedem că creșterea de după criză s-a bazat în Ungaria în bună măsură

pe creșterea volumului de muncă, în timp ce în Polonia capitalul non-ICT s-a menținut la un nivel comparativ însemnat. La fel ca în cazul României, deficitul de forță de muncă e vizibil în ultima perioadă, însă această problemă apare după perioade mai mult sau mai puțin prelungite de creștere a volumului de muncă (Ungaria în perioada 2013-2017, Polonia în perioada 2014-2016), în timp ce în România singurul an în care creșterea volumului de muncă s-a resimțit semnificativ a fost 2017. Pe de altă parte, în România vedem o contribuție mai importantă a creșterii calității muncii, dovadă poate a ușoarei apropieri față de țările Visegrád în ce privește complexitatea activității economice (vezi nota 28). În orice caz, în estul UE perioadele de boom economic par să epuizeze rapid resursele de muncă, ceea ce nu pare a fi cazul în țări ca Germania, unde contribuția volumului de muncă e mai importantă decât cea a capitalului sau a PTF. Din nou, vedem legătura dintre cazuri: epuizarea resurselor de muncă în est are legătură directă cu creșterea volumului de muncă în vest, care depinde în bună măsură de fluxurile de migrație est-vest. Chiar și în Irlanda vedem o contribuție importantă a creșterii volumului muncii, însă aici avem contribuții cu totul excepționale ale PTF și ale capitalului non-ICT — cum am detaliat mai sus, acestea sunt artefacte statistice, consecințe ale rolului de paradis fiscal al acestei țări. În fine, în Grecia vedem o prăbușire aproape pe toate planurile: volumul de muncă a scăzut dramatic în perioada 2009-2014, serviciile de capital au avut un bilanț negativ de-a lungul anilor 2010, la fel întâmplându-se și cu eficiența teoretic măsurată de evoluția PTF. Lăsând la o parte cazul excepțional al Irlandei, trebuie remarcat că, chiar și în această variantă detaliată a analizei contribuției factorilor la creșterea economică, PTF continuă să joace un rol determinant în special în est, de unde am putea din nou trage concluzia că avem de-a face cu o creștere a eficienței materiale și implicit cu o convergență a productivității cu țările occidentale.³⁸

Expertiza privitoare la productivitate se rezumă de foarte multe ori la analiza PTF. În absența unei descompuneri a acestui indicator în concepte direct măsurabile, e firesc ca asemenea analize să recurgă la speculații (cel mai frecvent, creșterea PTF e considerată ca fiind determinată de o creștere a eficienței în producție, datorită avansului tehnologic, schimbărilor în organizarea muncii etc.). O serie de analize recente realizate în principal de experții Băncii Mondiale contestă însă această tradiție majoră de analiză economică, subliniind că analiza PTF conferă un diagnostic inerent greșit al eficienței.³⁹ Conform acestora, evoluția PTF este influențată nu numai de câștigurile sau pierderile de eficiență, ci și de puterea pe care firmele o au

pe piață, calitatea produselor, starea cererii și alți factori care influențează utilizarea capacităților, politica de prețuri și măsura în care firmele se pot folosi de resursele pe care le au la dispoziție. Măsura standard a PTF — cea calculată pe baza veniturilor, ca majoritatea variabilelor macroeconomice — include toți acești factori, indicând creșteri de eficiență (sau de productivitate) materială acolo unde ele pot să nu existe deloc, la mijloc fiind de fapt factori precum rentele care cresc veniturile firmelor în absența unor îmbunătățiri materiale ale productivității.⁴⁰ La modul ideal, analiza productivității ar trebui întotdeauna să facă distincția între productivitatea fizică și productivitatea financiară însă, după cum am discutat deja, acest lucru este dificil de realizat la nivel macro.

3.4.1 Obstacolele de la nivelul întreprinderii

Soluția găsită de experții Băncii Mondiale este de a reanaliza dinamica productivității pornind de la date de la nivel de firmă. Scopul e de a descompune această dinamică în două procese distincte: schimbările din interiorul firmelor (ca urmare a avansului tehnologic și organizațional) și realocarea resurselor de la firmele cu productivitate scăzută la firmele cu productivitate ridicată (acoperind și transformarea structurală a economiilor naționale prin respecializare în activități mai productive și supraviețuirea pe piață doar a companiilor cu productivitate ridicată). O astfel de analiză e privită ca o adevărată schimbare de paradigmă în analiza productivității, depinzând totuși de alcătuirea unor seturi de date nedisponibile public, cercetările de acest fel fiind încă destul de rare. Totuși, printre țările asupra cărora Banca Mondială a abordat chestiunea productivității folosind acest nou instrumentar teoretic și metodologic se numără și România.⁴¹

Într-o primă instanță, concluziile analizei situației din România realizată de Banca Mondială nu sunt surprinzătoare: companiile cu productivitatea cea mai mare „sunt mai vechi, mai mari, au o intensitate a capitalului ridicată și plătesc salarii mai mari decât celelalte.” Însă aceleași companii „nu devin în timp mai eficiente ci se bazează pe creșterea adaosurilor comerciale, sugerând că puterea de piață derivată din rente sau diferențe privitoare la calitatea produselor sau cererea” sunt factorii care le permit să-și mențină avansul, „mai degrabă decât abilitatea de a investi în noi tehnologii”. Altfel spus, „per ansamblu, îmbunătățirea productivității [operaționale] în interiorul firmelor are o

³⁸ Deși acest lucru este într-o anumită măsură adevărat, noțiunea de convergență este înșelătoare din cel puțin două motive. În primul rând, vorbim de un proces foarte lent, convergența propriu-zisă menținându-se într-un orizont de timp foarte îndepărtat (în realitate rămânând practic pur ipotetică), ceea ce ar trebui să tempereze optimismul implicit al celor care subliniază în primul rând existența unei tendințe de convergență. În al doilea rând, asumția majoră a oricărui discurs despre convergență este că în timp țările din est vor putea replica fără probleme modelul economic occidental. Dacă ținem cont însă că nu vorbim de cazuri izolate, ci de țări și economii profund interconectate, și, mai mult, că între ele există relații de inegalitate economică și politică, vom putea înțelege că ideea de convergență este inerent iluzorie.

³⁹ Ana Paula Cusolito și William F. Maloney, *Productivity revisited: shifting paradigms in analysis and policy*, 2018, Banca Mondială, p. xxi, 116. Acest lucru este de altfel valabil și pentru analiza productivității muncii în termeni financiari.

⁴⁰ Reluând exemplul ipotetic de la începutul acestui studiu, să presupunem că firma de îmbuteliere capătă o poziție dominantă pe piață, lucru care îi permite să tripleze valoarea adăugată pe sticlă vândută (de la 0,5 la 1,5 lei). În acest caz, productivitatea orară a muncii ar crește de la 500 la 1500 lei, depășind-o pe cea a salariatului fabricii de autoturisme (care în exemplul dat era de 800 lei pe oră). Să presupunem și că aceasta ar fi singura schimbare, fără ca fabrica de îmbuteliere să facă angajări sau investiții noi pentru a câștiga cât mai mult de pe urma noii situații. Altfel spus, chiar dacă volumul de muncă și de capital rămân aceleași și fără vreo schimbare în organizarea muncii sau funcționarea efectivă a procesului de fabricație, productivitatea respectivei întreprinderi se triplează și ajunge la un nivel comparabil cu cel al unei industrii mult mai avansate din punct de vedere tehnologic.

⁴¹ Vezi Mariana Iloș, Jorge Pena, Donato De Rosa, „Productivity growth in Romania: a firm-level analysis”, Banca Mondială, Policy Research Working Paper 9043, Octombrie 2019. Analiza a fost republicată și integrată într-un studiu mai amplu: Banca Mondială, *Markets and people: Romania country economic memorandum*, 2020.

contribuție redusă la creșterea productivității [per ansamblul economiei], sugerând că există loc de îmbunătățire a capabilităților firmelor (calitatea managementului, abilități tehnologice și așa mai departe).⁴² Concret, cele mai productive firme din România nu sunt și cele mai eficiente, succesul lor bazându-se mai degrabă pe factori de piață care le permit să practice adaosuri comerciale mari. Mai mult, dacă scoatem din ecuație efectul adaosurilor comerciale, în industria prelucrătoare putem vorbi chiar de o scădere a eficienței tehnice în ultimul deceniu.⁴³

Această situație este compensată de îmbunătățiri în cazul firmelor mai puțin productive și de realocarea resurselor către firmele mai productive în industria prelucrătoare, însă nu și în servicii. Per ansamblu, rămânem totuși cu imaginea unei dinamici stagnante sau chiar negative a productivității operaționale (sau eficienței materiale) în cazul celor mai mari companii și cu diagnosticul „deteriorării potențiale a abilităților manageriale, a capacității de inovare sau, mai general, a capabilităților interne [ale firmelor].”⁴⁴ Acest diagnostic nu este pus pentru prima oară, fiind până la urmă unul dintre mesajele principale ale cărții lui Florin Georgescu, *Capitalul în România postcomunistă*: enorm de multe firme din România au un comportament orientat înspre câștiguri pe termen scurt, fără risc și fără investiții în vederea creșterii productivității fizice, bazat în principal pe exploatarea conjuncturală unor resurse în cele din urmă epuizabile (forță de muncă ieftină, contexte de piață favorabile etc.).⁴⁵

Deși expertii Băncii Mondiale semnalează aceste probleme grave ce țin de gestiunea întreprinderilor, în mod surprinzător, atunci când vine vorba de recomandări de politici publice ei recurg la enumerarea unor suspecti de serviciu ce par să țină de anii 1990: întreprinderile de stat și reglementările prea restrictive.⁴⁶ Accentul este cu totul bizar nu doar date fiind

rezultatele analizei care precede aceste recomandări ci și în contextul în care „culmile strategice ale economiei” nu mai sunt de mult în proprietatea statului, cele mai importante sectoare din economie fiind controlate de capitalul privat și în special de capitalul străin.⁴⁷ În ce privește reglementările, rămâne de dezbătut ce impact asupra productivității la nivel macro ar avea facilitarea acordării dreptului de practică în cazul avocaților sau arhitecților (chestiune asupra căreia pun accentul expertii Băncii Mondiale) în contextul în care în unele sectoare din industria prelucrătoare (textilele, fabricarea unor mijloace de transport) companiile mari tind să-și piardă din capacitatea de a practica adaosuri comerciale mai mari. Acest ultim lucru, spun autorii raportului, se întâmplă în ciuda integrării acestora în lanțurile de valoare globale, care teoretic expun companiile la competiția externă și le forțează să fie mai performante. În realitate, tocmai această integrare în lanțurile de valoare globale poate limita capacitatea companiilor de a-și stabili în mod independent politica de prețuri, de a investi în tehnologii noi, sau de a avea un management orientat spre performanța pe termen mediu și lung — toate acestea au un impact direct asupra productivității.

3.5 PRODUCTIVITATEA ÎN CONDIȚII DE DEPENDENȚĂ ECONOMICĂ

Cum am subliniat în prima parte a acestui studiu, modurile în care putem evalua nivelul productivității într-o anumită țară la un moment dat este în comparație fie cu situația din trecut, fie cu situația din alte țări. Asumpția analizelor de mai sus este că, atunci când comparăm productivitatea între țări, cazurile sunt independente, neexistând mecanisme puternice care să lege, spre exemplu, nivelul și evoluția productivității în România cu nivelul și evoluția productivității în Germania. Drept urmare, nu pare deloc problematic să luăm țara cu cea mai mare productivitate a muncii (dacă excludem Irlanda și Luxemburg, este vorba de Danemarca) și să pretindem că celelalte țări ar trebui în timp să tindă spre acest nivel, pe care l-ar putea și atinge dacă unele probleme interne ar fi rezolvate. Ideea care subîntinde discursul public din România despre productivitate este aproximativ următoarea: până la urmă, productivitatea în România ar trebui să ajungă la nivelul Germaniei, după care putem vorbi și despre alte lucruri precum salariile. Am văzut mai sus că există o serie întreagă de factori care pot explica

⁴² Banca Mondială, *Markets and people: Romania country economic memorandum*, 2020, p. 24.

⁴³ Idem, p. 25. Analiza se referă la perioada 2011-2017.

⁴⁴ Idem, p. 33-34.

⁴⁵ Florin Georgescu, *Capitalul în România postcomunistă*, 2018, București, Editura Academiei Române. Contrar stereotipurilor din spațiul public, Georgescu arată că nu putem face o distincție clară între capitalul străin și capitalul autohton când vine vorba de această orientare în afaceri.

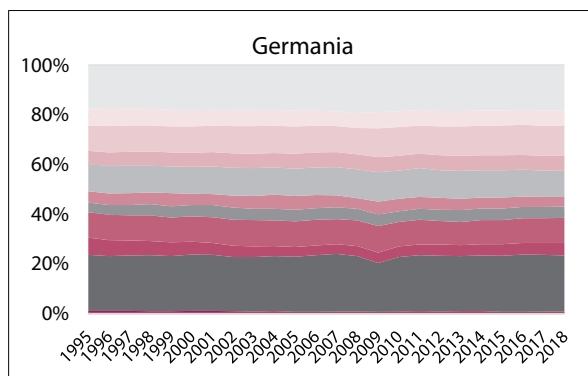
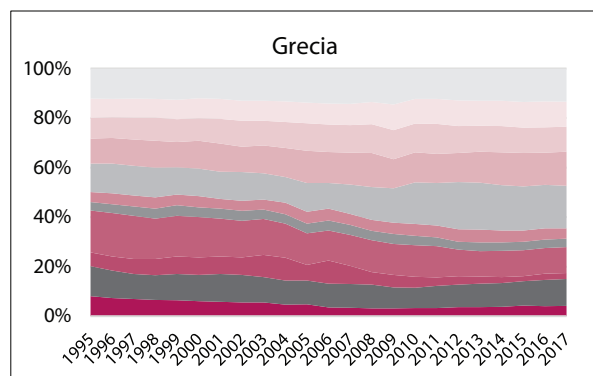
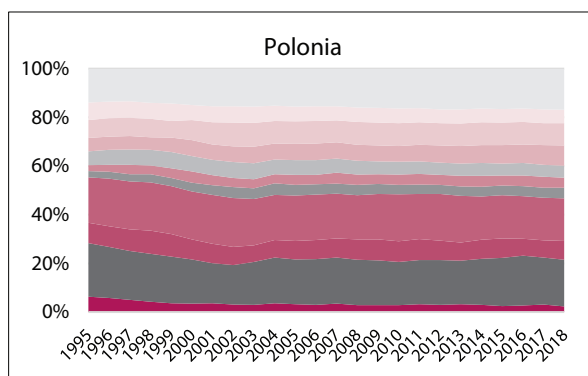
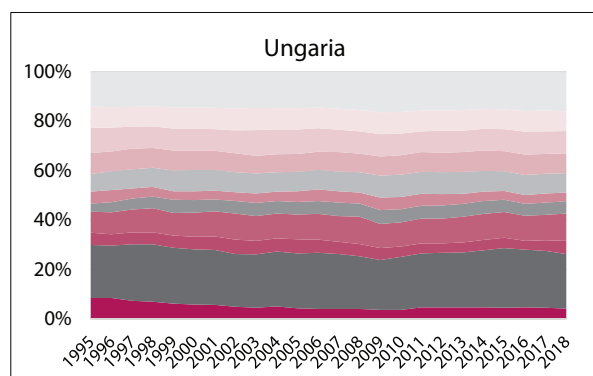
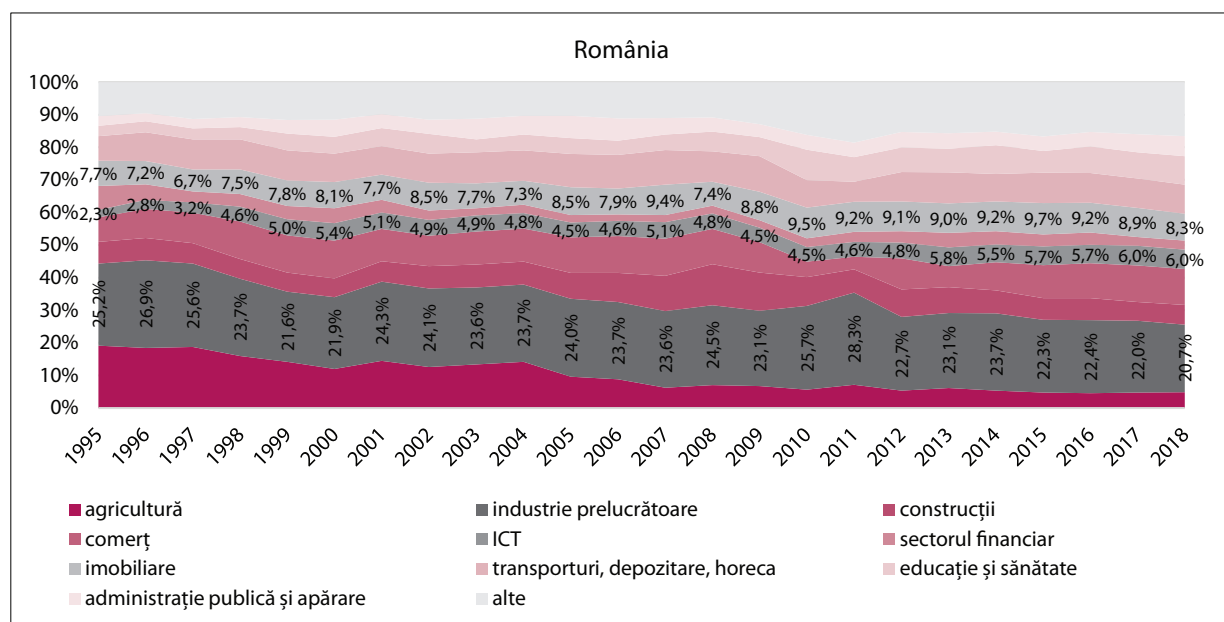
⁴⁶ Desigur, expertii Băncii Mondiale alocă multă atenție și chestiunii educației și calificării forței de muncă. Deși semnalează că problema subfinanțării sistemului educațional este uriașă, accentul (vizibil în rezumatul executiv al raportului) cade pe reforme *soft* ce țin de organizarea și conținutul procesului de învățământ. Este de asemenea cât se poate de remarcabil că deși raportul face în mod repetat referință la lipsa sau nepotrivirea calificărilor, datele de sondaj citate în același raport arată că cele mai multe firme nu sunt interesate de îmbunătățirea competențelor profesionale ale salariaților, „principalele motive (...) fiind că firmele consideră că nivelul actual al calificărilor, abilităților și competențelor este conform cu nevoile existente (84%) și că angajatorii reușesc să recruteze oameni cu un nivel de calificare potrivit cerințelor (78%).” Banca Mondială, *Markets and people: Romania country economic memorandum*, 2020, p. 19. Mai general vorbind, recomandările aferente raportului Băncii Mondiale par să reiasă mai degrabă dintr-un angajament ideologic decât din rezultatele analizei. Totuși, există și o influență a premiselor teoretice și metodologice ale analizei: din moment ce o parte a creșterii productivității depinde de realocarea resurselor de la firmele mai puțin productive la cele mai productive, e cât se poate de previzibil că recomandările ar urma să vizeze facilitarea și grăbirea acestui proces de realocare (care include lucruri complicate din punct de vedere economic și social, cum ar fi închideri de firme, disponibilizări, re-

duceri salariale etc.). Din moment ce realitatea nu se conformează niciodată modelului teoretic al economiei neoclasică care subîntinde întregul demers, nu este surprinzător că indiferent de analiză concluziile sunt întotdeauna aceleași: nevoia de dereglementare pentru facilitare a funcționării cât mai pure a pieței. În domeniul relațiilor de muncă, vorbim de „flexibilizare” în ce privește concedierea și programul de muncă, descentralizarea negocierilor colective ș.a.m.d. Este cu totul remarcabil că, deși analiza productivității a trecut printr-o presupusă schimbare de paradigmă, recomandările Băncii Mondiale și OCDE au rămas neschimbate. Este de asemenea remarcabil că în ciuda „flexibilizării” de la începutul anilor 2010 toate analizele arată că firmele au în continuare un comportament contrar nevoilor creșterii productivității înțeleasă în sens material. Despre nevoia de „reforme structurale” în sensul dereglementării și flexibilizării, vezi și OCDE, *Productivity and jobs in a globalized world: (how) can all regions benefit?*, 2018, capitolul 4.

⁴⁷ Despre culmile strategice ale economiei, vezi Perry Anderson și Wang Chao-hua, *Revoluții în oglindă. Rusia și China în secolele XX și XXI*, Cluj, Editura Tact, 2016, p. 74-75. Despre dominația capitalului străin, vezi PIA-ROM și Ziarul Financiar, *Capitalul privat românesc*, ediția a 4-a, 2019.

Figura 20

Valoarea adăugată pe sectoare de activitate



Sursa datelor: Eurostat

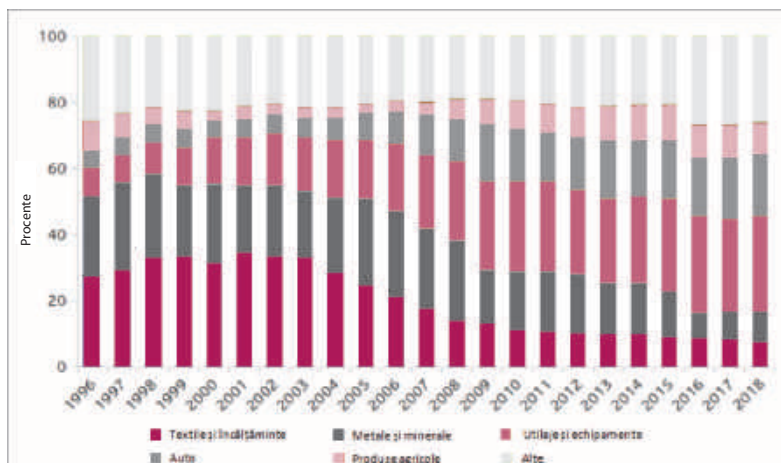
diferențele de productivitate între țări (de la prețuri la nivelul de capitalizare), factori care țin de cum e organizată și cum funcționează activitatea economică la nivel național. Însă în Uniunea Europeană economiile naționale sunt profund interconectate, suficient de mult încât să facă modul de organizare și funcționare a unei economii ca a României să depindă de modul de organizare și funcționare a unei economii ca a Germaniei. Impactul asupra productivității (și asupra modului în care trebuie să privim chestiunea productivității) este major. Vom detalia mai jos două mecanisme: specializarea economică și distorsionarea contabilă.

3.5.1 Integrarea europeană și transformarea economiei României

Aderarea României la Uniunea Europeană a venit la pachet cu adâncirea relațiilor economice cu țările UE în două moduri: pe de o parte, prin creșterea puternică a investițiilor străine directe și creșterea masivă a aportului capitalului străin la activitatea economică din România; pe de altă parte, prin integrarea comercială, care a facilitat exporturile (accesul companiilor din România pe piețele străine), dar și importurile (accesul companiilor străine pe piața din România). Sub impactul

Figura 21

Structura exporturilor pe tipuri de bunuri



Sursa: Banca Mondială, Markets and People: Romania Country Economic Memorandum, 2020, p. 4.

Tabelul 3

Ponderea industriei auto în valoarea adăugată din economia concurențială

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
SK	4.1%	5.2%	5.1%	5.4%	6.0%	7.1%	7.8%	8.5%	8.2%	8.2%
CZ	5.2%	5.2%	6.2%	6.6%	6.4%	6.7%	7.7%	7.8%	8.5%	8.2%
HU	6.1%	5.0%	6.2%	6.4%	5.4%	6.8%	7.3%	7.6%	7.9%	7.2%
RO	2.5%	2.8%	3.3%	2.7%	3.9%	4.2%	4.6%	5.3%	5.7%	6.4%
DE	4.6%	3.6%	5.1%	5.5%	5.5%	5.5%	5.8%	6.1%	6.4%	6.0%
SE	3.0%	1.5%	2.7%	2.7%	2.5%	2.3%	2.4%	3.3%	3.2%	3.6%
PL	2.5%	2.5%	2.7%	2.9%	2.8%	3.1%	3.0%	3.2%	3.3%	3.3%
SI	2.4%	2.4%	2.7%	2.8%	2.7%	2.7%	2.7%	2.8%	2.7%	3.1%
ES	1.6%	1.5%	1.7%	1.8%	1.8%	2.0%	2.3%	2.2%	2.3%	2.3%
FR	1.8%	1.3%	1.6%	1.5%	1.4%	1.5%	1.7%	1.9%	1.9%	2.0%
IT	1.3%	1.3%	1.6%	1.5%	1.3%	1.4%	1.4%	1.6%	1.7%	2.0%
UK	1.2%	0.8%	1.2%	1.3%	1.3%	1.5%	1.8%	1.9%	1.6%	1.6%

Sursa datelor: Eurostat.

acestor doi factori, economia României a trecut (și, într-o anumită măsură, trece în continuare) printr-o schimbare structurală profundă. După cum vedem în primul grafic din figura 20, în special începând cu 2004 (când negocierile pentru aderare au fost încheiate) ponderea agriculturii în economie a scăzut drastic, de la peste 14% la sub 5% astăzi.⁴⁸ Chiar dacă sectorul financiar pare să-și reducă ponderea în economie în anii de boom economic, rolul său este foarte important: odată cu privatizarea majorității marilor bănci comerciale și introducerea de noi produse (în special a creditelor ipotecare) au fost susținute sectoare precum construcțiile și tranzacțiile imobiliare, care au căpătat o pondere considerabilă în ansamblul economiei naționale (din nou, tranzacțiile imobiliare sunt astăzi mai importante pentru economia României decât este cazul în Ungaria sau Polonia). Și sectorul IT&C a crescut puternic, de la 2-3% din valoarea adăugată totală în anii 1990 la 6% către sfârșitul anilor 2010. Lăsând la o parte dinamica ciclică puternică, sectorul comerț și-a păstrat o pondere importantă în

economie, cu contribuția majoră a companiilor multinaționale care au transformat din temelii activitatea de comerț cu amănuntul și cu ridicata.⁴⁹ În industria prelucrătoare impactul este mai puțin vizibil dacă ne uităm la ponderea în economie, din perspectiva căreia vedem că România trece în continuare printr-un proces de dezindustrializare (ponderea industriei era în 2018 de 20,7%, față de 24,5% în 2008 și 26,9% în 1996). În spatele acestei realități macro stă însă o transformare din temelii a activității industriale: sub influența dominantă a capitalului străin, industria prelucrătoare a României s-a orientat predominant către export în interiorul unor lanțuri de aprovizionare transnaționale, schimbându-și în timp specializarea de la textile și metalurgie către domenii ca industria auto sau fabricarea de utilaje și echipamente (figura 21).

Fără discuție, această transformare structurală a economiei reprezintă, în termenii noii paradigme de analiză prezentate mai sus, un mare proces de realocare a resurselor dinspre activități cu productivitate redusă înspre activități cu productivitate mai ridicată. Până la urmă, pentru țările din est cum este România, teoria impactului economic al integrării economice europene asta spunea: pe de o parte, investițiile străine

directe urmau să (re)capitalizeze economia, să aducă un aport major de know-how managerial și, în consecință, să pună bazele unei creșteri puternice și sustenabile a productivității; pe de altă parte, deschiderea piețelor urma să expună companiile din România unor presiuni concurențiale sporite, forțându-le să devină mai productive, în caz contrar împingându-le în afara pieței. Din nou, analiza Băncii Mondiale discutată anterior arată că acest lucru a avut într-adevăr loc în special în industria prelucrătoare, fără însă ca noile firme dominante să investească în tehnologii și practici de management care să susțină creșterea productivității dincolo de etapa inițială de scoatere de pe piață a companiilor și industriilor mai puțin productive. Există deci pericolul ca, odată epuizate aceste resurse inițiale, creșterea productivității să scadă până la un nivel de stagnare relativă. Într-o asemenea situație, vorbim de o așa-zisă capcană a venitului mediu: după o perioadă de creștere accelerată a productivității, din motive structurale aceasta se plafonează, stopând ceea ce până atunci părea a fi un proces rapid de convergență în raport cu țările cu niveluri ridicate ale productivității (și ale salariilor și ale dezvoltării socio-economice

⁴⁸ Bineînțeles, în multe privințe (scăderea ponderii agriculturii și a industriei în economie în favoarea serviciilor) vorbim de tendințe pe termen mai lung, deja vizibile înainte de 2004. Totuși, în anumite privințe această transformare a primit un imbold puternic în 2004, lucru mai ușor vizibil în anumite sectoare (agricultura, construcțiile) și mai puțin vizibil însă profund în altele (industria prelucrătoare).

⁴⁹ Vezi Ștefan Guga și Marcel Spatarî, Sectorul comerț în România: un bilanț după trei decenii de transformări, București, 2019, Friedrich Ebert Stiftung.

mai general vorbind).⁵⁰ În mare, e mult mai ușor să înțelegem cauzele acestui fenomen decât să identificăm politici prin care poate fi eludat sau depășit: lipsa de capital și de cunoaștere (managerială și nu numai) și specializarea în activități cu complexitate și intensitate a capitalului reduse (și, deci, cu intensitate mare a muncii), al căror aport de valoare adăugată este limitat. O soluție temporară este creșterea gradului de complexitate a activităților deja existente (unde există potențial pentru așa ceva), însă evitarea sau depășirea capcanei venitului mediu se poate realiza doar printr-o nouă transformare structurală a economiei — mai exact, printr-o respecializare care să marginalizeze sau chiar să abandoneze o bună parte a activităților economice existente.

3.5.2 Specializarea economică și transferurile de valoare adăugată de la periferie la centru

Specializarea economiei poate limita potențialul de creștere a productivității dacă vizează (1) activități în esența lor puțin complexe și cu valoare adăugată redusă sau (2) produse puțin complexe și cu valoare adăugată redusă. Chiar dacă nu este evidentă la prima vedere, diferența dintre cele două este importantă: în primul caz, de la un punct încolo creșterea productivității poate fi susținută doar prin reorientarea întregii activități, pe când în al doilea activitatea se poate menține, fiind necesară însă tranziția către alte produse.

Putem exemplifica cele două mecanisme prin cazul paradigmatic al industriei auto — paradigmatic nu doar pentru că ceea ce ne interesează este aici foarte vizibil, ci și pentru că în România industria auto a devenit în ultimul deceniu cea mai importantă ramură a industriei prelucrătoare.⁵¹ După cum putem vedea în tabelul 3, ponderea industriei auto în economia României a avut o creștere substanțială în ultimul deceniu (de la 2,5% la 6,4% din valoarea adăugată din economia concurențială); același proces a avut loc și în alte țări membre UE din Europa Centrală și de Est, chiar dacă în România a început relativ târziu (în a doua jumătate a anilor 2000, motivele principale fiind aderarea mai târzie la UE și distanța geografică mai mare față de țările vestice). Pe lângă importanța neobișnuit de mare a industriei auto pentru economiile estice, observăm în tabelul 3 că ponderea în economie a industriei auto nu a scăzut în țările occidentale, ceea ce la prima vedere ne sugerează că creșterea din est nu se datorează în totalitate mutării activității economice din vest către est. Bineînțeles, în realitate vorbim despre un uriaș proces de relocalizare a capacităților de producție din vest în est, însă este remarcabil că acest lucru nu este imediat vizibil din perspectiva valorii adăugate, în țări ca Germania ponderea industriei auto chiar cunoscând o creștere importantă (de la 4,6% în 2008 la 6% în 2017).⁵² Acest lucru a fost posibil datorită

contextului de piață (creșterea cererii la export în afara UE, și în special în China; creșterea cererii pentru produse mai scumpe, cum sunt autoturismele premium în general și SUV-urile în particular) și a reorganizării geografice a producției prin mutarea în est a operațiunilor cu valoare adăugată mică (de complexitate redusă, intensive în muncă).⁵³

Într-o primă instanță, putem vedea această specializare a estului în datele din figura 22. Din toate punctele de vedere (cifra de afaceri, valoare adăugată, ocupare), industriile auto din est sunt semnificativ mai specializate în producția de componente decât cele din vest. În România, 69,6% din cifra de afaceri, 82,2% din valoarea adăugată și nu mai puțin de 89,1% din ocuparea din industria auto corespund fabricării componentelor, în timp ce în Germania vorbim de doar 17,1%, 22,7%, respectiv 31,7%. La fel cum modelul de afaceri dominant în industria auto în ultimele decenii prevede externalizarea de către producătorii de autoturisme a proceselor de fabricație cu valoare adăugată relativ redusă și păstrarea doar a operațiunilor finale și cu valoare adăugată mare (presaj, caroserie, vopsitorie, montaj, precum și fabricarea subansamblelor de tehnologie înaltă, cum sunt motoarele sau cutiile de viteze), așa și industriile auto din vestul Europei și-au reorganizat lanțurile de aprovizionare prin relocalizarea în est a producției de componente și păstrarea în vest a proceselor cu valoare adăugată mare (fabricarea autoturismelor, a motoarelor și cutiilor de viteze).⁵⁴ În consecință, industriile auto din vest și-au putut reduce costurile și crește productivitatea prin relocalizarea unei părți a producției în est. Parte din același proces, industriile auto din est au cunoscut o perioadă de creștere (deopotrivă a volumului de activitate și a productivității) fără precedent, creștere care are însă un plafon obiectiv dat de această specializare.

Mergând mai în detaliu, nu vorbim doar de o specializare totală a țărilor din est în fabricarea de componente versus o specializare a țărilor din vest în fabricarea de vehicule. Până la urmă, vedem că producția de componente nu a dispărut pur și simplu din vest, iar țările din est produc și ele autoturisme. Un alt mecanism relevant pentru dinamica productivității este specializarea industriilor de componente auto din est în produse cu valoare adăugată redusă și cu intensitate scăzută a capitalului (și invers, păstrarea în vest a proceselor intensive în capital și cu valoare adăugată ridicată). În tabelul 4 avem valoarea exporturilor pe tipuri de componente auto pentru Germania (de departe cea mai puternică țară europeană în ce privește industria auto), Spania (beneficiară a unui val anterior

liză țări unde industria auto a cunoscut contracții foarte puternice, cum este Belgia) situația ar apărea altfel. Pentru detalii, vezi Ștefan Guga, *Industria auto încotro? Tendințe globale, perspective periferice*, 2019, București, Friedrich Ebert Stiftung.

⁵³ Capitalurile și fondurile de rulment eliberate prin mutarea unor activități cu valoare adăugată mică din vest spre est au fost investite în procese și produse cu valoare adăugată și productivitate mai mare, astfel menținând și chiar crescând productivitatea globală a sectorului auto în occident.

⁵⁴ De notat că în datele din figura 22 cea mai mare parte a producției de motoare și cutii de viteze este inclusă în categoria „vehicule și alte”. Motivul este simplu: producătorii de autoturisme nu au externalizat aceste procese, iar principalul lor obiect de activitate (conform codului CAEN) este fabricarea de vehicule (în acest caz, fabricarea acestor subansamble nu e contabilizată în categoria componentelor).

⁵⁰ Nu e surprinzător că și în România se vorbește din ce în ce mai des despre capcana venitului mediu, specialiștii ieșind din ce în ce mai des în presă să avertizeze asupra acestui pericol. Vezi, spre exemplu, „Lazea, BNR: România, în capcana venitului mediu”, disponibil online la adresa: <https://www.digi24.ro/stiri/economie/romania-la-bilant/lazea-bnr-romania-in-capcana-venitului-mediu-945819>.

⁵¹ Vezi Ștefan Guga, *Industria auto încotro? Tendințe globale, perspective periferice*, 2019, București, Friedrich Ebert Stiftung.

⁵² Dacă ne-am uita la volumele de producție (sau dacă am include în ana-

de restructurare geografică a industriei auto), Cehia, Ungaria și România (trei țări estice importante pe harta auto europeană). Vedem că industria de componente din Germania exportă mai ales produse de înaltă tehnologie, cum sunt cutiile de viteze, situația fiind destul de diferită în celelalte țări. La polul opus cutiilor de viteze avem industria de cablaje, unde producția este predominant manuală, investițiile de capital sunt limitate, prețurile mici și valoarea adăugată redusă.⁵⁵ Vedem că România este puternic specializată în producția de cablaje, fiind din acest punct de vedere de departe cel mai important producător european. O asemenea specializare nu doar că nu ajută creșterea productivității, ci poate chiar să constituie un obstacol.⁵⁶

În fine, în cazurile în care există diferențe semnificative între produsele aceleiași industrii, putem de asemenea observa decalaje mari între est și vest. Cel mai clar exemplu în acest sens sunt chiar autoturismele: țările din est s-au specializat în fabricarea de autoturisme mai mici și mai ieftine, în timp ce țările din vest (și în special Germania) s-au axat din ce în ce mai mult pe producția de mașini mai mari și din game premium. În primul grafic din figura 23 observăm că valoarea exporturilor de autoturisme ale Germaniei, Spaniei și Marii Britanii este semnificativ mai mare decât a oricărei țări europene producătoare de autoturisme. Un factor este bineînțeles volumul mult mai mare de autoturisme produse în aceste țări. Un al doilea factor este diferența considerabilă dintre prețul autoturismelor exportate de Germania sau Marea Britanie și al celor exportate de țările din est.⁵⁷ Importanța diferențelor de prețuri nu este deloc trivială: în

⁵⁵ Cifrele privitoare la exporturi subestimează decalajul dintre Germania și celelalte țări din simplul motiv că o parte consistentă a producției de componente din Germania nu merge la export ci este folosită în producția autohtonă de autoturisme.

⁵⁶ „Anumite forme de integrarea în lanțurile de valoare globale poate de fapt să reducă performanța economică și productivitatea muncii. Integrarea prin specializare în procese cu intensitate mare a muncii tinde să reducă productivitatea și PIB-ul. Explicația cea mai plauzibilă este că o asemenea specializare presupune în mod frecvent activități cu valoare adăugată scăzută. Mai mult, aceste activități au un potențial de inovare redus și sunt adesea deconectate de restul economiei.” OCDE, Productivity and jobs in a globalized world: (how) can all regions benefit?, 2018, p. 125. Cazul paradigmatic este sectorul textilelor, însă același lucru se poate spune și despre multe activități care s-au dezvoltat ca parte din transformarea structurală a economiei României descrisă mai sus (transformare în cadrul căreia industria textilă a cunoscut o contracție puternică).

⁵⁷ Strict în cazul autoturismelor, Spania, respectiv Ungaria sunt excepții importante de la această regulă.

Figura 22

Structura industriei auto în țările producătoare de automobile, 2017

Sursa datelor: Eurostat

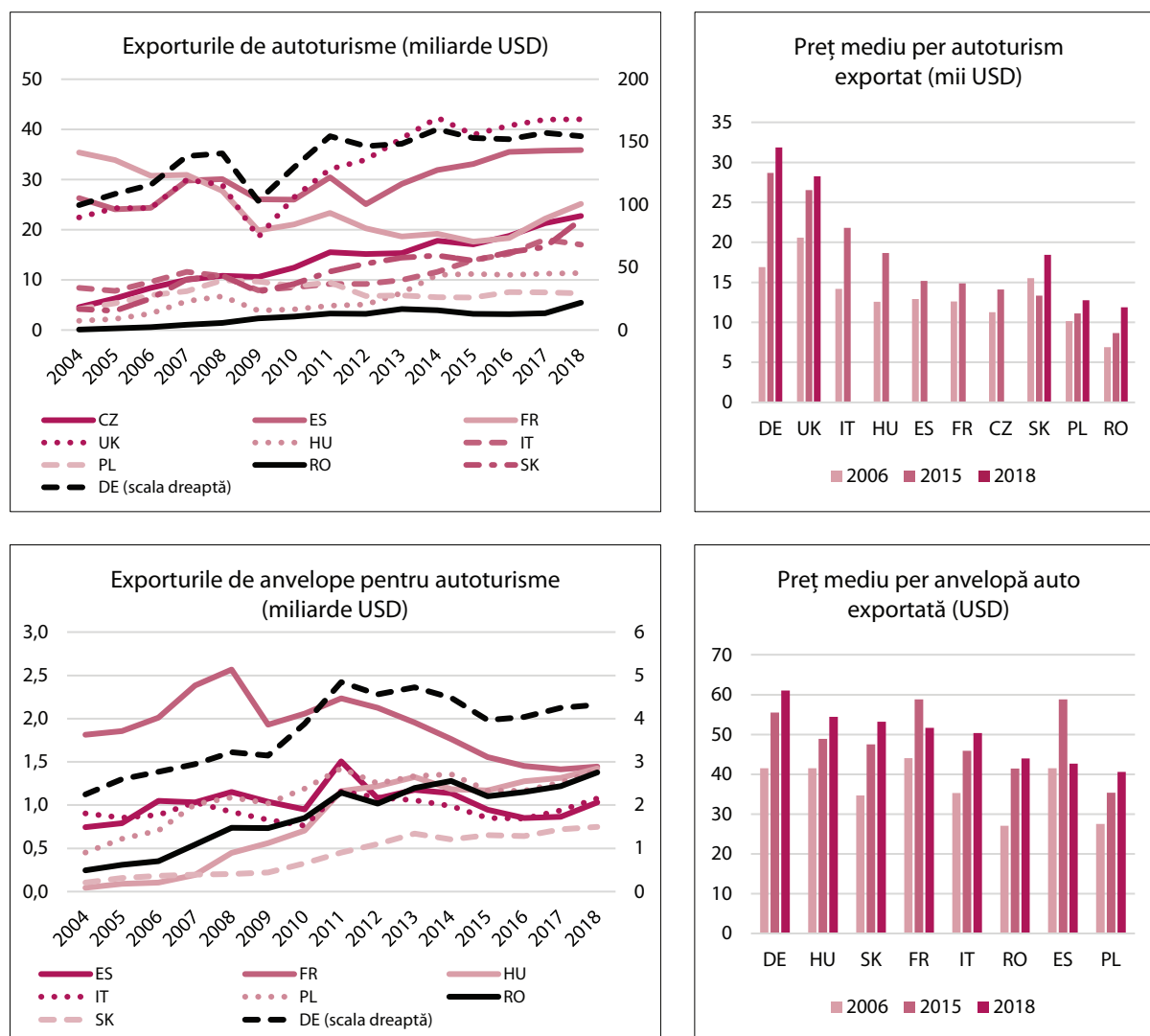
Tabelul 4

Valoarea exporturilor de componente auto

	miliarde euro				
	DE	ES	CZ	HU	RO
Cutii de viteze și componente	14,11	0,61	0,81	0,45	1,84
Componente caroserii	11,85	1,19	4,52	1,27	1,01
Anvelope	4,67	1,56	1,44	1,43	1,39
Osii	4,24	0,32	0,33	0,21	0,15
Frâne	4,08	0,85	1,56	0,37	0,27
Suspensii	3,19	0,71	0,54	0,10	0,14
Volane și componente de direcție	2,99	0,25	0,65	0,65	0,81
Ambreiaje și componente	2,45	0,18	0,14	0,77	0,02
Roți	2,23	0,27	0,48	0,32	0,08
Componente pornire și motor	1,71	0,55	0,26	0,56	0,13
Componente eșapament	1,62	0,16	1,13	0,06	0,05
Cablaje	1,34	0,55	0,91	0,69	2,49
Airbaguri	1,33	0,18	0,10	0,18	0,76
Componente iluminat	0,99	0,12	0,25	0,33	0,11
Radiatoare	0,74	0,26	0,47	0,03	0,12
Centuri de siguranță	0,40	0,01	0,33	0,30	0,52
Scaune	0,33	0,05	0,64	0,02	0,01
Ștergătoare și asociate	0,09	0,07	0,07	0,05	0,05

Sursa datelor: Eurostat

Figura 23

Valoarea și prețurile exporturilor de autoturisme și anvelope

Sursa datelor: UN Comtrade

2018, Germania a exportat de 10 ori mai multe autoturisme decât România, însă valoarea totală a exporturilor a fost de peste 28 de ori mai mare (prețul mediu al unei mașini exportate de Germania a fost de 2,8 ori mai mare decât al uneia exportate de România).

Cazul autoturismelor este departe de a fi excepțional. Același lucru se întâmplă și în industrii unde diferențele dintre produse sunt mai puțin vizibile pentru publicul larg, cum e fabricarea anvelopelor (vezi ultimele două grafice din figura 23). Și aici există diferențe semnificative între est și vest în ce privește prețurile la export: în 2018, Germania a exportat de 2,3 ori mai multe anvelope decât România, însă diferențele de prețuri au făcut ca valoarea exporturilor să fie de 3,1 ori mai mare (prețurile medii ale anvelopelor exportate de Germania au fost cu 35% mai mari decât cele din România). Cum explicăm aceste diferențe de prețuri? Cum am spus deja, un prim factor major este specializarea țărilor din est în produse de la baza gamei, care sunt mai ieftine, mai puțin complexe și cu valoare adăugată redusă. Un al doilea factor ține însă de faptul că foarte multe exporturi ale țărilor estice către vest nu merg efectiv pe piață, ci

sunt exporturi intra-grup care au loc la prețuri fixate intern de către companiile multinaționale care au operațiuni și în est și în vest.

În contextul unei economii în care capitalul străin are o prezență masivă, politicile de prețuri de transfer ale companiilor multinaționale au cu siguranță un impact macro mai mult sau mai puțin semnificativ, făcând totodată dificilă comparația realistă a nivelurilor și evoluțiilor productivității între țările de origine ale capitalului și cele de destinație. *O ipoteză plauzibilă este că productivitatea în România este subestimată, corespondentul direct fiind supraestimarea ei în țări ca Germania sau Franța.* Dacă și în ce măsură acest lucru se întâmplă în realitate este imposibil de estimat în absența unor informații detaliate pe care doar autoritățile publice au capacitatea să le compileze.

Deși foarte probabil nu vorbim de un impact neglijabil, este și mai probabil că chiar și în condițiile unei ajustări a cifrelor pentru a ține cont de impactul prețurilor de transfer, peisajul general (mai exact, diferențele de productivitate față de țările

IMPACTUL PREȚURILOR DE TRANSFER ASUPRA PRODUCTIVITĂȚII

Integrarea unei economii într-un lanț global de producție dintr-o poziție de inferioritate o expune nu doar la specializarea într-o oarecare măsură forțată în activități sau produse cu valoare adăugată mică, ci o face și vulnerabilă la influența prețurilor de transfer asupra valorii adăugate și, implicit, a productivității.

În definiție, prețurile de transfer sunt prețurile fixate de corporațiile naționale sau multinaționale la care se efectuează tranzacțiile între entitățile aceluiași grup, numite și părți afiliate. Întrucât aceste prețuri pot afecta profitabilitatea și respectiv nivelul impozitelor pe care le plătesc companiile care fac parte din aceste grupuri, legislațiile țărilor UE au introdus o serie de norme privind stabilirea prețurilor de transfer.⁵⁸ În România, legislația impune ca prețurile de transfer să fie fixate conform principiului valorii de piață, care presupune că „indicatorul financiar al tranzacției/valoarea tranzacției (marjă/rezultat/preț) se încadrează în intervalul de comparație”⁵⁹ — valoarea de piață este deci validată de autoritatea fiscală în baza informațiilor comparabile de care poate face rost din piață. În realitate, companiile au o marjă de manevră foarte largă în ceea ce privește prețurile de transfer: în funcție de sector, pot exista diferențe de preț foarte mari între produsele sau serviciile „comparabile”, iar unele companii pot fi atât de dominante încât pot dicta prețurile „pieței”, cu care își compară apoi propriile prețuri. Dosarele de prețuri de transfer arată de obicei cum își fixează corporațiile prețurile tranzacțiilor intra-grup, dar nu răspund neapărat la întrebarea dacă metoda aplicată este echitabilă și dacă profiturile sunt corect repartizate între entitățile grupului.

Valorile la care sunt fixate prețurile de transfer au impact direct nu doar asupra profitabilității, ci și asupra productivității firmelor (și, prin extrapolare, a economiei). Prețurile de transfer pot afecta negativ (sau pozitiv) productivitatea în două moduri: (1) la nivelul prețurilor de vânzare ale produselor și serviciilor, (2) la nivelul prețurilor de achiziție ale bunurilor și serviciilor. Să luăm exemplul unei companii siderurgice care își vinde produsele printr-un centru de distribuție aflat în afara României. Dacă o tonă de sârmă de oțel s-ar vinde pe piață cu 2500 lei/tonă, este evident că uzina din România ar trebui să vândă către unitatea europeană de distribuție la un preț mai mic, care să acopere costurile operaționale și să permită un nivel de profit pentru centrul de distribuție. Dar care ar fi acest preț echitabil? Să zicem că pentru a produce o tonă de sârmă de oțel uzina din România ar avea costuri externe (materie primă, energie, servicii externe etc.) de 1800 lei pe tonă, iar per total uzina are 250 de salariați și un nivel de producție de 8000 de tone pe lună. Dacă uzina și-ar vinde producția către centrul de distribuție cu 2100 lei pe tonă, oferindu-i acestuia o marjă de 400 lei pe tonă (2500 prețul de piață minus 2100 prețul intern), valoarea adăugată a fabricii din România ar

Tabelul 5

Dependența indicatorilor de productivitate de prețurile de transfer: scenarii

Ipoteze: prețul produsului la vânzarea pe piață: 2500 RON/t costuri externe pentru uzină: 1800 RON/t producție lunară: 8000 t număr salariați: 250	Scenariu 1	Scenariu 2	Scenariu 3	Scenariu 4	Scenariu 5
Prețul de transfer la vânzarea produsului finit	1900	2000	2100	2200	2300
Diferența vs. Scenariu 3	-10%	-5%		5%	10%
Marja comercială a centrului de distribuție	600	500	400	300	200
Valoare adăugată pe lună a uzinei, în milioane lei/lună	0,8	1,6	2,4	3,2	4,0
Productivitate financiară pe salariat, RON/lună	3200	6400	9600	12800	16000
Diferența vs. Scenariu 3	-67%	-33%		33%	67%

Ipoteze: prețul produsului la vânzarea pe piață: 2500 RON/t prețul produsului la transfer intragrup: 2100 RON/t costuri externe pentru uzină: 1800 RON/t producție lunară: 8000 t număr salariați: 250	Scenariu 1	Scenariu 2	Scenariu 3	Scenariu 4	Scenariu 5
Variație cost aprovizionare în interiorul grupului, în impact RON/t	100	50	0	50	100
Productivitate financiară pe salariat	6400	8000	9600	11200	12800
Diferența vs. Scenariu 3	-33%	-17%		17%	33%

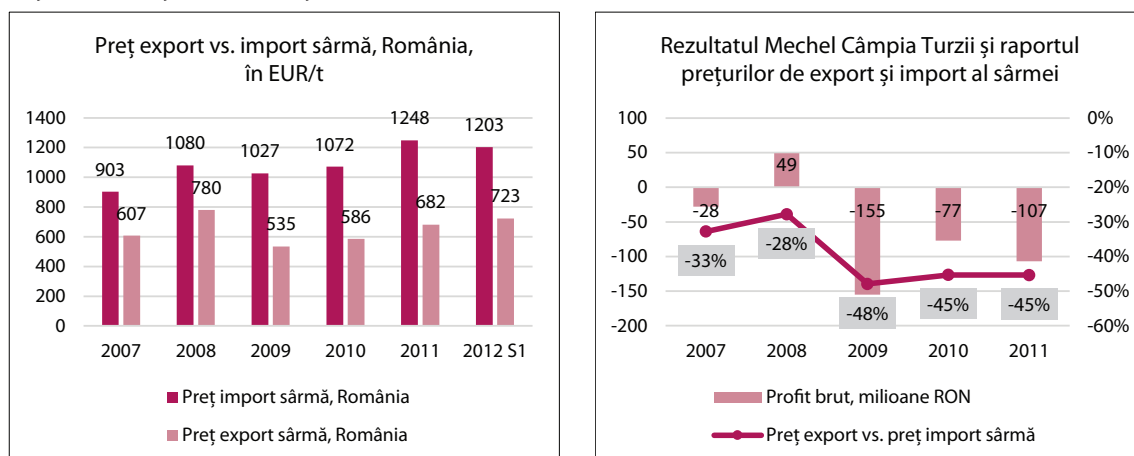
⁵⁸ În România, legislația aplicabilă prețurilor de transfer este Codul Fiscal, Codul de procedură fiscal și Ordinul 44/2016 privind conținutul dosarului prețurilor de transfer.

⁵⁹ Ordinul Ministerului Finanțelor Nr. 442/2016 privind cuantumul tranzacțiilor, termenele pentru întocmire, conținutul și condițiile de solicitare a dosarului prețurilor de transfer și procedura de ajustare/estimare a prețurilor de transfer, Art. 8.

fi de 2,4 milioane de lei pe lună (2100 minus 1800 pe tonă, înmulțit cu 8000), iar productivitatea muncii ar rezulta la 9600 lei pe salariat pe lună (2,4 milioane raportat la 250). Ce-ar fi dacă prețul de transfer către centrul de distribuție ar scădea sau ar crește cu 5%? Productivitatea salariaților fabricii din România ar scădea sau ar crește cu o treime. Iar dacă prețurile de transfer s-ar modifica cu 10%, productivitatea muncii ar varia cu nu mai puțin de două treimi (vezi tabelul 5). Așadar, fluctuații relativ mici ale prețurilor de transfer pot induce modificări foarte semnificative ale productivității așa cum apare ea în conturile firmelor și în conturile naționale. Vorbim în acest caz de o productivitate „aparentă”, pentru că în condițiile în care nu cunoaștem cum este distribuită valoarea pe tot lanțul de producție și distribuție nu putem să considerăm productivitatea rezultată din datele financiare ale companiei din România ca reflectând realist valoarea creată de salariații (sau capitalul, energia) de aici. De asemenea, trebuie să avem în vedere și faptul că prețurile de transfer afectează valoarea adăugată nu doar în cazul producției vândute în interiorul grupului (în aval), ci și în cazul aprovizionării unității din România cu materie primă de la furnizorii intra-grup situați în alte țări (în amonte), mecanismul fiind același: variații mici ale prețurilor de transfer pot induce fluctuații semnificative ale productivității aparente (vezi exemplul 2 din tabelul 5).

Este important de subliniat că fluctuația valorii adăugate (și respectiv a productivității) în funcție de prețurile de transfer depinde și de ponderea acestora în cifra de afaceri: cu cât mai mică este ponderea (respectiv cu cât mai mari sunt costurile externe), cu atât mai mare este magnitudinea impactului modificării prețurilor de transfer. Dacă, să zicem, valoarea adăugată reprezintă doar 5% din cifra de afaceri a unei fabrici (ceea ce se poate întâmpla în cazul unor fabrici de automobile care au externalizat fabricarea majorității componentelor), o creștere a prețului de vânzare cu 1% poate crește chiar și cu 20% valoarea adăugată și productivitatea muncii, și invers. În momentul când apar presiuni puternice pentru creșterea salariilor, firmele care au o asemenea structură a activității (pondere mică a valorii adăugate în cifra de afaceri) pot profita de variația prețurilor de transfer pentru a ajusta productivitatea aparentă și a limita creșterile salariale.

Figura 24
Prețuri de export și import sârmă și rezultatul Mechel Câmpia Turzii



Sursa datelor: Eurostat, rapoartele Mechel, Syndex

Exemplele de mai sus nu sunt doar teoretice. Deși este greu de demonstrat că multinaționalele practică prețuri de transfer inechitabile, care dezavantajează unitățile din România, în trecutul relativ recent am avut cazuri unde au existat bănuieli serioase în acest sens. În anul 2012, grupul siderurgic rus Mechel s-a retras din România, vânzându-și fabricile de la Târgoviște, Câmpia Turzii și Brăila. Pe lângă multiplele controverse legate de ducerea acestor fabrici în prag de faliment și vânzarea lor către entități afiliate grupului Mechel⁶⁰, ceea ce ne interesează este impactul prețurilor de transfer asupra uneia dintre entitățile grupului. În 2011, 80% din vânzările Mechel Câmpia Turzii erau intragrup, iar fabrica era unicul producător și, în consecință, unicul exportator de sârmă din oțel din România. Din 2009 și până în 2011 fabrica a înregistrat pierderi considerabile care la prima vedere puteau fi atribuite efectelor crizei economice. Totuși, din analiza datelor publice privind comerțul exterior al României rezulta că începând cu 2009 diferența dintre prețurile de import și prețurile de export ale sârmei din oțel a crescut considerabil. În condițiile în care Mechel Câmpia Turzii era unicul producător (și unicul exportator) al acestui produs din România, prețurile de export reflectau prețurile practicate de această companie pentru transferurile intragrup, iar prețurile de import puteau fi considerate prețurile „pieței”. La o simplă analiză a datelor din figura 24 micșorarea prețurilor de transfer poate fi intuită ușor: în 2009 prețurile sârmei de import au scăzut cu 5%, iar prețurile de export (deci prețurile practicate de Mechel Câmpia Turzii) s-au redus cu 31,5%. Dacă până în 2008 ecartul dintre prețurile de export și import ar fi putut fi explicat

⁶⁰ Pentru mai multe detalii despre cazul Mechel, vezi „ROMÂNIA FURATĂ. Cazul Mechel – cum au ajuns rușii să controleze mare parte din siderurgia românească”, <https://www.digi24.ro/special/campanii-digi24/romania-furata/romania-furata-cazul-mechel-cum-au-ajuns-rusii-sa-controleze-mare-parte-din-siderurgia-romaneasca-343777>

prin diferențele de calitate dintre sârma importată și cea exportată (presupunând că sârma importată era mai bună și deci mai scumpă decât cea produsă de fabrica din România), începând cu 2009 prețurile la export au ajuns să fie cu 45% mai mici decât cele la import, sugerând o corecție importantă în jos a prețurilor de transfer față de piață. Deși nu putem afirma cu certitudine deplină că Mechel practica prețuri de transfer incorecte, datele publice sugerează puternic acest lucru. Chiar dacă acest exemplu nu pare să fie de actualitate, el ilustrează o metodă prin care se poate deduce (este adevărat, indirect) faptul că unele companii practică prețuri de transfer inechitabile. Bineînțeles, impactul nu e întotdeauna dezastruos, ca în cazul Mechel, dar asemenea decizii ale grupurilor multinaționale pot afecta valoarea adăugată, productivitatea, profitabilitatea și într-un final sustenabilitatea firmelor din România. Așa cum am menționat deja, deși există reglementări în privința prețurilor de transfer, autoritățile naționale nu au o capacitate suficientă pentru a controla și influența în mod semnificativ politicile companiilor multinaționale în acest sens (pe lângă lobby-ul și influența multinaționalelor în mediul politic, controlul prețurilor de transfer este și o sarcină foarte dificilă din punct de vedere tehnic).

Mai mult, trebuie să avem în vedere și faptul că transferul de valoare adăugată (și deci de productivitate) între țări se poate face nu doar prin prețurile de transfer ale bunurilor și serviciilor vândute sau a materiei prime achiziționate intra-grup, ci și printr-o întreagă serie de redevențe și servicii corporative, al căror preț este fixat mai mult sau mai puțin arbitrar: licențe, drepturi de utilizare a mărcilor comerciale, a patentelor, servicii de consultanță, financiare sau de cercetare și dezvoltare ș.a.m.d. Cu alte cuvinte, pe lângă prețurile produselor și serviciilor strict legate de fluxurile operaționale, multinaționalele au la dispoziție un buchet întreg de soluții pentru a gestiona transferul de valoare adăugată între filiale prin diverse costuri operaționale nemateriale.

Până la urmă, din valoarea adăugată se plătesc salariile (ale muncitorilor, dar și ale managerilor de top), de aceea managementul multinaționalelor poate fi destul de tentat să transfere o parte semnificativă a valorii adăugate create în țările unde se află unitățile de producție către țările de origine a capitalului, unde această valoare adăugată este apoi consumată sub formă de salarii (sau dividende). Dacă se întâmplă acest lucru, productivitatea care apare în datele financiare (deci „aparentă”) este trasă în jos în entitatea din care s-a transferat valoarea adăugată și este trasă în sus în entitatea către care s-a făcut transferul.

din vest) ar rămâne în mare același, cum de altfel nu se schimbă foarte mult nici în cazul ajustării pentru alte distorsiuni de contabilitate — am văzut mai sus (tabelul 1) care este impactul structurii ocupării asupra calculului productivității muncii. Cumulate, toate aceste distorsiuni cel mai probabil apropie semnificativ productivitatea muncii din România de cea din țările occidentale, fără a duce însă la eliminarea decalajelor. După cum am văzut, explicația acestor decalaje este complexă, având de-a face nu numai cu distorsionarea modului în care productivitatea e măsurată ci și cu modul efectiv de organizare și funcționare a economiei României. Specializarea în producția de bunuri și servicii de complexitate redusă și valoare adăugată scăzută, (inclusiv ca urmare a integrării în eșaloanele inferioare ale lanțurilor valorice transnaționale), intensitatea redusă a capitalului, investițiile limitate în sectoare de tehnologie medie și înaltă, comportamentul advers al firmelor (explicat de dorința de câștig pe termen scurt, neasumarea riscurilor sau lipsa competențelor manageriale) se numără printre cei mai importanți factori care explică decalajele de productivitate dintre România și țările occidentale.

Aceste probleme sunt fără discuție structurale și reprezintă provocări majore pentru politicile publice. Ele nu au practic nimic de-a face cu efortul și dedicarea celor care muncesc. În mod cert, anumite caracteristici ale forței de muncă precum nivelul de educație, starea de sănătate și nivelul de trai mai general vorbind au rolul lor. Este absurd să pretinzi efort și dedicare maxime de la o forță de muncă cu un nivel de trai scăzut, care trebuie în permanență să găsească metode de a compensa pentru calitatea din ce în ce mai proastă a serviciilor

publice și care se confruntă zilnic cu autorități care par să-și dorească numai să păstreze status quo-ul în organizarea și funcționarea economiei (specializarea în bunuri și servicii low-cost etc.) și cu un spațiu public acaparat de un discurs despre productivitate al cărui singur scop veridic este limitarea creșterilor salariale și evitarea înțelegerii mecanismelor reale care determină situația și evoluția productivității.

4

PRODUCTIVITATE ȘI SALARII

Partizanatul discursului despre productivitate este evident dacă ținem cont că se vorbește destul de rar despre productivitate pur și simplu, problema principală fiind de fapt salariile și în special creșterile salariale. Intensitatea dezbaterii publice despre productivitate — în măsura în care putem numi o dezbatere ceea ce este de fapt un discurs cât se poate de univoc — are de altfel o ciclicitate remarcabilă: mai nimeni nu pare să fie interesat de subiect în afara perioadelor de creșteri salariale accelerate (2007-2008, 2016-2019), iar atunci subiectul pare să fie mai degrabă necesitatea de a tempera creșterile salariale și nu cea de impulsione a creșterii productivității. Dacă lucrurile ar sta invers — adică dacă interesul principal ar viza stimularea creșterea productivității și nu stoparea creșterilor salariale — critica discursului public despre productivitate s-ar opri în mare parte la aspectele discutate mai sus. Nu este însă cazul, trebuind în consecință să abordăm frontal problema aparent cea mai arzătoare: relația dintre productivitate și salarii.

Deși omogen ca mesaj, discursul public despre productivitate și salarii are două surse distincte. Pe de o parte, avem un discurs popular, al cărui principal imbold este denunțarea moralizatoare a creșterilor salariale. Acest discurs este extrem de răspândit, beneficiind de o prezență puternică și constantă în mass-media. Plauzibilitatea lui este după toate aparențele o simplă chestiune de bun simț: până la urmă, nu poți crește salariile peste ceea ce produci. Pe de altă parte, avem un discurs specializat, propagat de reprezentanți ai autorităților publice (guvernul, Banca Națională etc.) și ai instituțiilor de expertiză (universități, asociații profesionale etc.). În aparență, argumentele sunt de această dată ceva mai sofisticate: o discrepanță între salarii și productivitate face rău competitivității (investitorii străini nu mai sunt atrași, produsele la export se scumpesc), nu este sustenabilă (pentru că nu poți crește salariile peste ceea ce produci), sau amenință creșterea economică pe termen mediu și lung (pentru că, spre exemplu, sunt reduse investițiile bugetare în favoarea creșterilor salariale, firmele nu mai sunt interesate să investească datorită costurilor salariale prea mari și, în consecință, a randamentului scăzut al capitalului).

În teorie, toate aceste argumente par plauzibile și de bun simț, dovadă a faptului că discursul specialist se desfășoară în principal tot în spațiul public, constituind un punct de plecare a discursului popular moralizator — precum și un punct de reîntoarcere periodică: atunci când se simte nevoia de

reîmprospătare, se invită în platou sau se solicită intervenția scrisă a unui expert, pentru a repovesti cu autoritate ceea ce oricum toată lumea știe și crede cu tărie. De aici poate și relativa superficialitate a discursului specializat despre productivitate în România: experții cei mai vocali în spațiul public nu intervin în virtutea unei autorități științifice care vizează subiectul discuției, ci în virtutea autorității lor de experți ca atare. Rezultatul este invariabil și previzibil: înșiruirea unor banalități despre pretense legi de fier economice, banalități a căror forță retorică e alimentată în principal de predispoziția moralizatoare a audienței, care la rândul ei e alimentată de afișarea autorității specialiștilor etc.

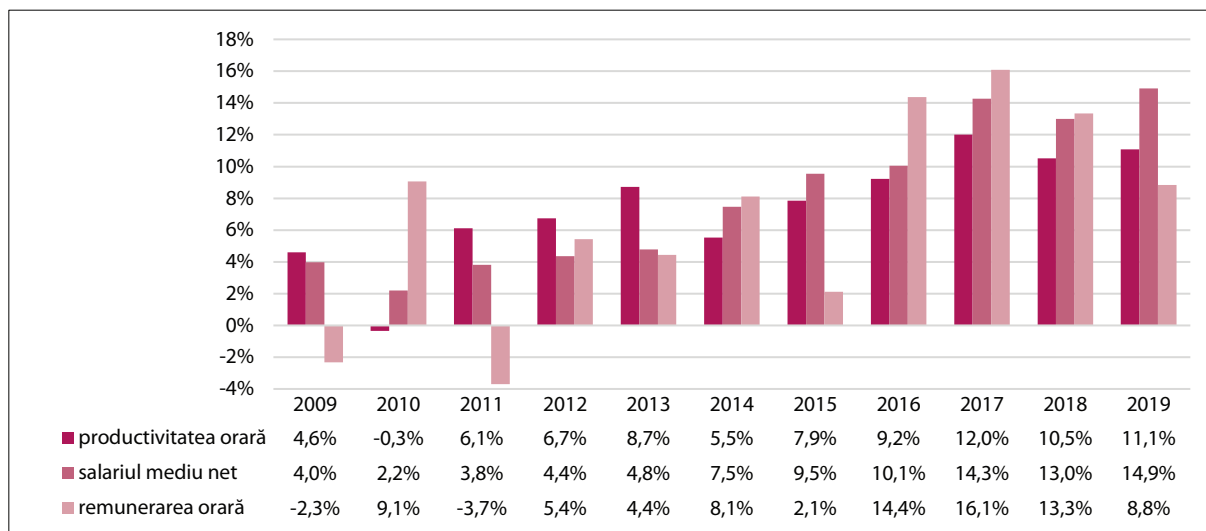
Banalitățile luate de-a gata nu sunt însă false de la natură, trebuind să vedem dacă nu cumva ne aflăm într-una din rarele situații în care „adevărurile simple” sunt chiar adevărate. Problema este însă ceva mai complexă pentru că relația dintre productivitate și salarii nu poate fi abordată strict din perspectiva chestiunii productivității, trebuind introdusă în discuție și chestiunea distribuției (mai exact, a distribuției veniturilor între capital și muncă). În ciuda tuturor aparențelor, în realitate dezbateră despre productivitate și salarii din spațiul public din România este una în principal despre distribuție și doar secundar despre productivitate — altfel spus, miza pentru propagatorii discursului dominant este stabilitatea distribuției și nu creșterea productivității. Mai mult și mai important, dacă nu luăm în calcul chestiunea distribuției avem șanse foarte mari să înțelegem greșit problema productivității și a relației acesteia cu salariile. La fel ca mai sus, vorbim de două tipuri de surse de confuzie: unul formal, care reiese spre exemplu din distorsiunile unor indicatori statistici; și unul substanțial, care reiese din neluarea în calcul a unor mecanisme sociale și economice cât se poate de relevante.⁶¹ Din ambele puncte de vedere, ce auzim atât de des în spațiul public din România este cât se poate de eronat.

4.1 CREȘTEREA SALARIILOR ȘI CREȘTEREA PRODUCTIVITĂȚII

Argumentul principal împotriva creșterilor salariale din ultimii ani a fost foarte simplu: salariile cresc mai repede (sau mai mult) decât productivitatea. Este o critică foarte eficientă

⁶¹ În privința distorsiunilor formale, am văzut deja că distribuția joacă un rol în evaluarea productivității multifactoriale (vezi nota 32).

Figura 25

Creșterea productivității muncii, a salariului mediu net și a remunerării orare a muncii salariale (% față de anul anterior)

Sursa datelor: INS, Comisia Națională de Prognoză. Cifrele nu sunt ajustate cu variația prețurilor.

pentru că la prima vedere are sens atât din punct de vedere economic (discursul specialist), cât și din punct de vedere moral (discursul popular). Logica este foarte simplă: ținând cont că productivitatea se referă la crearea de valoare adăugată și că din această valoare adăugată sunt plătite salariile, se acoperă investițiile și se realizează profiturile, în situația în care salariile cresc mai repede decât productivitatea (altfel spus, în situația în care ponderea salariilor în valoarea adăugată crește, matematic vorbind ponderea investițiilor și a profiturilor în valoarea adăugată se reduce corespunzător.⁶² Rezultatul pare implacabil la nivel logic și economic (cum ni se reamintește periodic, „legea economică [e] mai tare ca orice lege a Guvernului și a UE și din lumea asta”): orice creștere salarială peste creșterea productivității este de fapt dăunătoare activității economice, fiindcă se petrece pe spatele investițiilor, care asigură sustenabilitatea și creșterea economică pe termen mediu și lung, și a profiturilor, care fac activitatea economică atractivă pentru investitori. La nivelul simțului comun, nu avem absolut nicio problemă de percepție sau înțelegere: nu poți câștiga mai mult decât produci.⁶³

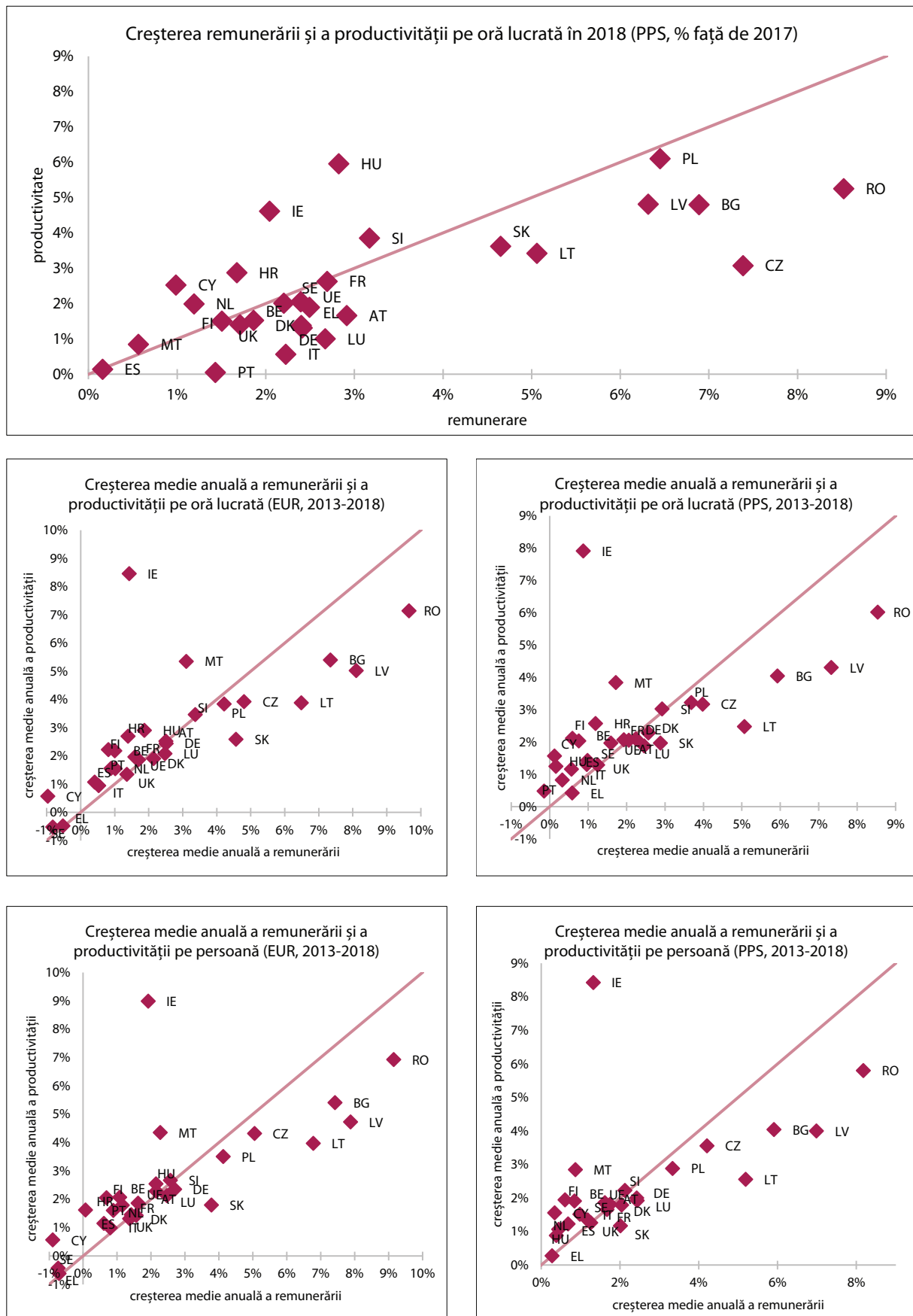
⁶² Un aspect vital aici, asupra căruia vom reveni îndeaproape, este raționalismul strict în termeni de rate de creștere și ponderi, și nu în termeni absoluți, deci e pierdută de la bun început din vedere o situație (perfect plauzibilă, după cum vom vedea) în care profiturile sau investițiile cresc în termeni absoluți în timp ce scad în termeni relativi.

⁶³ Trebuie remarcat că există două discursuri care însoțesc această critică a creșterilor salariale, fiind într-o bună măsură corolare ale acesteia: critica creșterii economice bazate pe consum și critica politicii salariale din sectorul bugetar. Deși nu fac subiectul acestui studiu, merită menționat că logica elementară a acestor critici este aceeași. Pe de o parte, creșterea economică bazată în principal pe consum presupune o creștere mai rapidă a consumului față de creșterea investițiilor sau a exporturilor nete (și, implicit, a creșterii ponderii consumului în PIB), argumentul fiind că de fapt creșterea consumului are loc cu prețul încetinirii creșterii investițiilor și a exporturilor (care sunt singurele care pot asigura sustenabilitatea și creșterea activității economice pe termen lung). Pe de altă parte, creșterea salariilor din sectorul bugetar ar avea drept alternativă canalizarea fondurilor înspre investițiile publice (care sunt singurele care pot asigura sustenabilitatea etc., etc.). În ambele cazuri, vorbim de argumente foarte superficiale și care ignoră în bună măsură realitatea și complexitatea mecanismelor economice.

4.1.1 Comparația ratelor de creștere

Să vedem mai în detaliu despre ce este vorba. În figura 25 avem ratele de creștere pentru productivitatea orară a muncii, salariul mediu net și remunerarea orară a salariaților în România pentru perioada 2009-2019. Am inclus în comparație doi indicatori ai remunerării pentru a ilustra o distorsiune importantă: dacă ne interesează comparația dintre productivitate și salarii în sensul discutat mai sus, salariile efectiv primite de salariați nu sunt termenul de comparație corect. După cum putem vedea în figura 25, ratele de creștere ale remunerării orare și ale salariului mediu net pot diferi destul de mult, lucru care se poate întâmpla din mai multe motive: salariul mediu net este per persoană și nu ia în calcul contribuțiile sociale și impozitul pe venit sau durata muncii (creșterea numărului de ore lucrate în medie per persoană poate induce o creștere mai puternică a salariului net decât a remunerării orare). La fel, schimbarea sistemului de taxare poate duce la discrepanțe importante, cum s-a și întâmplat de altfel în 2015 (reducerea CAS cu 5% pentru angajator) și 2019 (schimbarea majoră a impozitării muncii — așa-zisul transfer al contribuțiilor de la angajator la angajat). Revenind, avem așadar prima observație importantă: când comparăm evoluția productivității cu cea a salariilor, nu trebuie să ne uităm la evoluția salariilor propriu-zise, ci la evoluția remunerării totale a salariaților, care include pe lângă salariul net și contribuțiile și impozitele aferente respectivului salariu (plătite și de angajat și de angajator); pentru a evita distorsiunile legate de schimbările timpului de lucru, trebuie să ne uităm în primul rând la remunerarea orară, și nu la cea per persoană. După cum vedem în figura 25, în caz contrar distorsiunea poate fi majoră. În 2015 și 2019, spre exemplu, creșterea salariului mediu net este semnificativ mai mare decât creșterea productivității, în timp ce creșterea remunerării orare este de fapt considerabil sub cea a productivității. Altfel spus, chiar dacă ni se spune în continuare că „salariile” cresc mai rapid decât productivitatea, în perioada 2017-2019 putem observa o tendință de încetinire a ritmului de creștere a remunerării (și, deci, a costului muncii) până la un nivel inferior creșterii

Figura 26

Evoluția productivității și a remunerării muncii în țările UE

Sursa datelor: AMECO, Eurostat

productivității, situație în care „legea economică” s-ar zice că n-ar mai trebui să ne intereseze prea mult.

Un al doilea aspect pe care îl observăm în figura 25 când comparăm productivitatea cu remunerarea (și nu cu salariul) este că avem variații importante de la o perioadă la alta, chiar și pe termen mai scurt. Productivitatea se poate prăbuși brusc odată cu izbucnirea unei crize (cum este și cazul ca urmare a pandemiei de coronavirus din 2020), la fel cum poate și crește rapid odată cu depășirea ei. De asemenea, remunerarea poate scădea dramatic într-o perioadă foarte scurtă, cum s-a și întâmplat în 2011 (și cum cel mai probabil se va întâmpla din nou în 2020), sub impactul austerității și schimbărilor legislative; poate, de asemenea, să înregistreze rate mari de creștere imediat după o perioadă de scădere puternică (cum a fost cazul în 2012 sau 2016). Vom discuta mai târziu confuzia aritmetică indusă de așa-zisul efect de bază (evoluția în timp poate părea mică sau mare în funcție de cât de mare sau mică este baza de calcul). Pentru moment este important de subliniat că dinamica pe termen scurt poate fi înșelătoare, din moment ce poate fi influențată de factori conjuncturali fără relevanță pentru problema noastră — e o greșală, spre exemplu, să realizezi politici publice privitoare la veniturile populației și cu impact pe termen lung în baza comparației ratelor de creștere a productivității și remunerării dintr-un singur an. Dacă luăm în calcul tendința pe termen mai lung, ne confruntăm din nou cu problema termenului de comparație, soluția cea mai la îndemână fiind să ne uităm la ce se întâmplă în România în comparație cu alte țări.

Primul grafic din figura 26 compară țările membre UE în funcție de creșterea remunerării (axa orizontală) și creșterea productivității (axa verticală) în anul 2018.⁶⁴ Țările aflate în dreapta liniei punctate au înregistrat o creștere mai mare a remunerării față de productivitate și invers. Vedem că România a înregistrat cea mai rapidă creștere a remunerării și totodată una dintre cele mai puternice creșteri ale productivității. De asemenea, vedem că remunerarea a crescut mai rapid decât productivitatea în foarte multe țări (cea mai mare discrepanță nu este în România, ci în Cehia), excepțiile importante fiind Ungaria și Irlanda. Cum am spus, o asemenea comparație poate fi influențată de factori conjuncturali.⁶⁵ Celelalte patru grafice din figura 26 compară țările UE din punct de vedere al creșterilor medii anuale ale remunerării și productivității, cu exemplificarea diferențelor dintre datele per persoană și per oră, exprimare în euro și în PPS. Vedem că în principiu nu există diferențe majore între cele patru grafice, sau cel puțin nu în cazul României (există însă diferențe importante pentru țări ca Malta, Bulgaria, Slovacia, Suedia sau Portugalia). Spre deosebire de primul grafic, care prezintă situația doar pentru 2018, vedem și că Irlanda apare pe termen mai lung ca fiind o excepție, datorită creșterii spectaculoase a productivității în special în 2015. Altfel,

⁶⁴ Este vorba de productivitatea și remunerarea orare, în PPS, deci ținând cont de diferențele de prețuri dintre țări. Datele pentru 2018 sunt ultimele disponibile la data redactării acestui studiu.

⁶⁵ În 2015, productivitatea muncii în Irlanda a crescut cu nu mai puțin de 33,3%, în timp ce remunerarea muncii a crescut cu doar 1,5%. Dacă am fi realizat graficul pentru anul 2015, Irlanda ar fi apărut într-adevăr ca o excepție totală iar comparația ar fi fost în mare parte lipsită de sens. Despre cazul special al Irlandei, vezi discuția din prima secțiune a acestui studiu.

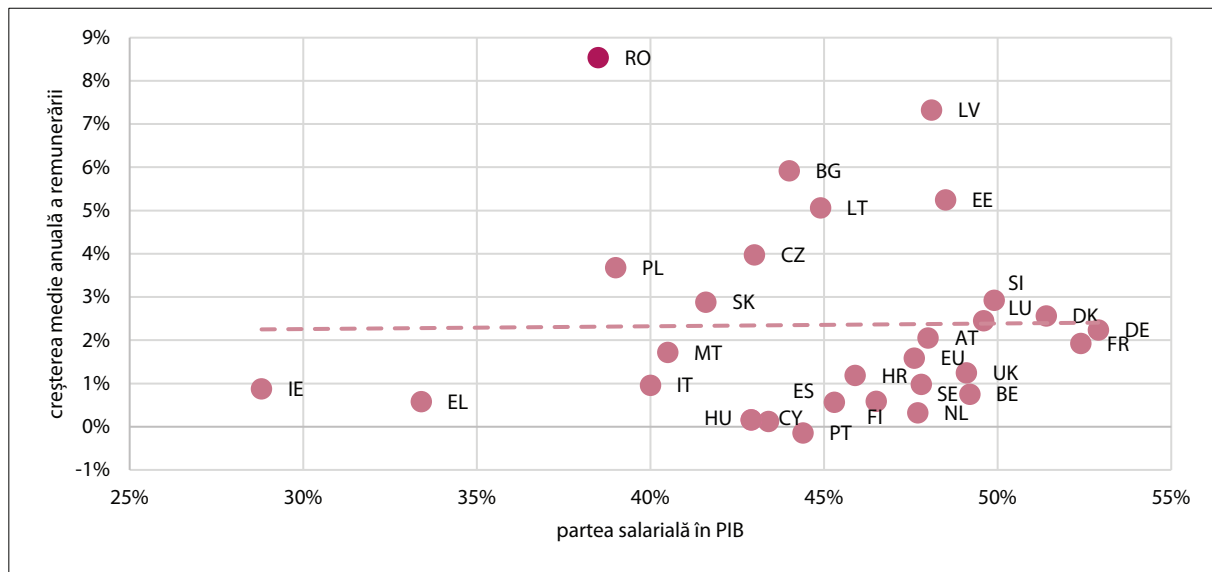
atât productivitatea, cât și remunerarea înregistrează pe termen mai lung rate de creștere semnificativ mai mari decât în vest (2018 a fost totuși un an excepțional pentru Polonia și Cehia). Indiferent de modul de calcul, vedem că într-adevăr rata de creștere a remunerării salariaților în România este mai mare decât rata de creștere a productivității. În același timp, productivitatea înregistrează în România cea mai mare rată de creștere după Irlanda, considerabil mai mare decât a celorlalte țări din est și foarte mult în fața țărilor occidentale. Per ansamblu, în comparație cu România distanța față de dreapta de echilibru dintre cele două rate de creșteri (linia punctată în fiecare grafic) este mai mare în favoarea remunerării în Lituania și Letonia și, în anumite variante, chiar și în Slovacia.

4.1.2 Distribuția valorii adăugate între muncă și capital

Cât de pertinentă este totuși această comparație ale celor două rate de creștere între țări? Desigur, într-o anumită măsură ne dezvăluie tendințe reale și importante, cum este discrepanța majoră între est și vest. Pe de altă parte, ea ascunde diferențele de context și implicațiile foarte diferite pe care o dinamică sau alta o poate avea de la o țară la alta. Pentru a arăta cât de importante pot fi aceste diferențe de context, să ne reamintim mai întâi că productivitatea se referă la valoarea adăugată, o parte a căreia e distribuită către salariați sub formă de remunerare. Putem calcula, deci, care este ponderea remunerării salariaților în total valoarea adăugată (sau partea salarială în PIB) pentru fiecare țară în parte. Matematic vorbind, o creștere mai rapidă a remunerării decât a productivității presupune o creștere a părții salariale în valoarea adăugată (sau în PIB). Cât de importantă este o asemenea creștere a părții salariale? Ca de obicei, ne putem face o idee dacă ne uităm la comparația cu alte țări și la dinamica în timp. În figura 27 avem comparația între țările membre UE ordonate în funcție de partea salarială în PIB în 2018 (pe orizontală) și de creșterea medie anuală a remunerării salariaților pentru perioada 2013-2018 (pe verticală).⁶⁶ Observăm în primul rând că partea salarială în România este foarte redusă, singurele țări situate mai jos fiind Irlanda (paradis fiscal) și Grecia (aflată în criză profundă). Altfel spus, chiar dacă remunerarea crește mai rapid decât productivitatea, partea din valoarea adăugată care revine salariaților rămâne foarte redusă, fiind destul de greu de argumentat că salariații din România primesc prea mult în raport cu valoarea adăugată totală. Din acest punct de vedere vedem de fapt că România stă mai prost decât țări ca Letonia sau Bulgaria, unde remunerarea crește mai lent însă partea salarială este semnificativ mai mare. De asemenea, e greu de spus că salariile cresc prea repede în România (unde avem un decalaj în favoarea creșterii remunerării salariaților însă partea salarială este foarte mică) în comparație cu țări ca Germania (unde remunerarea salariaților crește în același ritm cu productivitatea, însă partea salarială este considerabil mai mare decât în România).

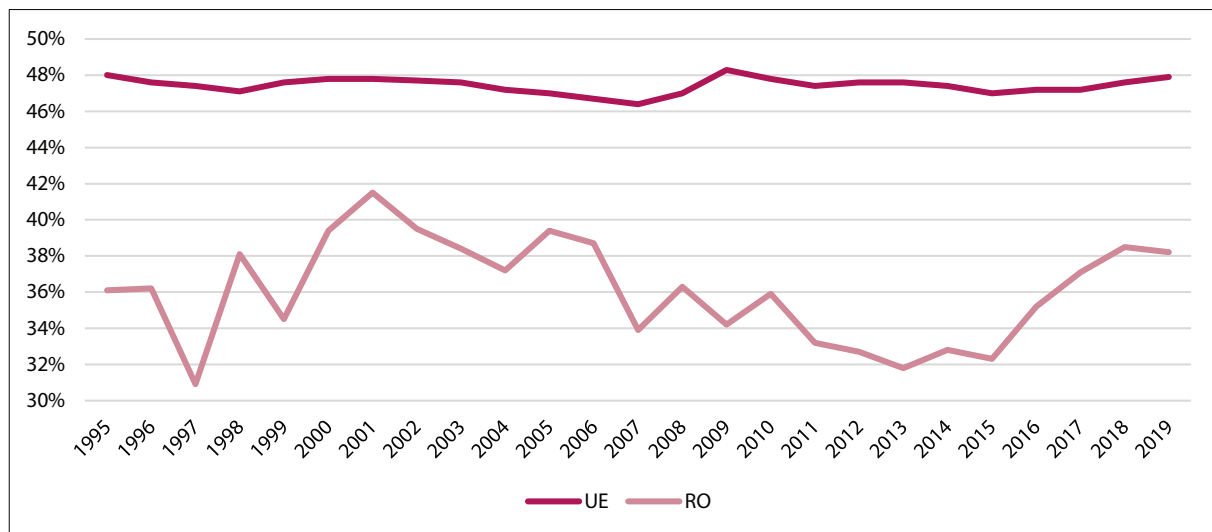
⁶⁶ Din moment ce ne interesează strict remunerarea salariaților, nu are sens să ajustăm partea salarială pentru a ține cont de remunerarea lucrătorilor pe cont propriu.

Figura 27

Creșterea medie anuală a remunerării orare (2013-2018, PPS) și partea salarială în PIB în 2018

Sursa datelor: Eurostat

Figura 28

Partea salarială în PIB (ponderea remunerării salariaților în PIB)

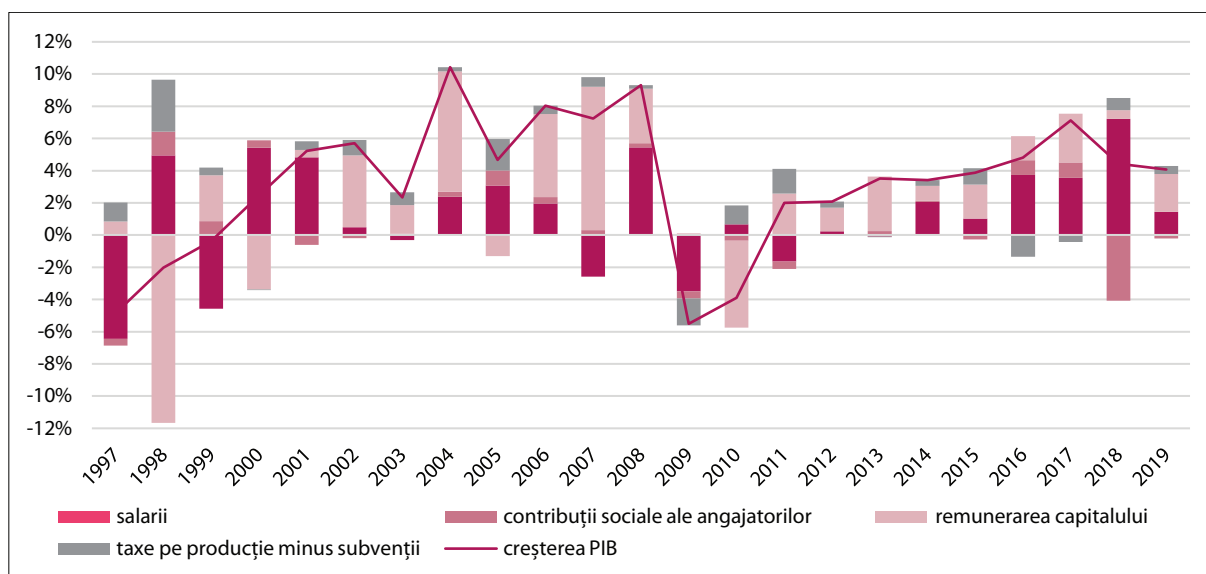
Sursa datelor: Eurostat

Din nou, *chiar dacă putem vorbi de o creștere mai rapidă a remunerării salariaților decât a productivității, faptul că remunerarea salariaților rămâne redusă în raport cu valoarea adăugată anulează orice idee că salariații primesc sau vor să primească prea mult în raport cu cât produc.* Figura 28 ilustrează și mai clar acest lucru. În primul rând, observăm că există un decalaj major între partea salarială din România, care în ultimele două decenii și jumătate nu a depășit 40% decât în 2001, și media UE, care se menține undeva în intervalul 47-48%. Mai mult, vedem că partea salarială în România înregistrează fluctuații importante de-a lungul timpului, în timp ce media UE este destul de stabilă. Într-adevăr, partea salarială a crescut în România în perioada 2016-2018 cu peste 6 puncte procentuale (de la 32,3% în 2015 la 38,5% în 2018), însă ea rămâne la un nivel inferior celui înregistrat la mijlocul

anilor 2000. Creșterea din ultimii ani nu este deci excepțională decât dacă privim lucrurile pe termen scurt; privită pe termen mai lung, ea pare doar o simplă recuperare a terenului pierdut în anii anteriori. Stoparea creșterii părții salariale în 2019 sugerează că nu putem vorbi de o transformare structurală în care remunerarea salariaților să devină disproporționată în raport cu valoarea adăugată creată (dimpotrivă, în realitate ea rămâne cronic subdimensionată). *Fluctuațiile părții salariale ne arată că de fapt creșterea remunerării capitalului (și nu cea a muncii) a fost prea rapidă în raport cu evoluția productivității.*

Gândirea strict în termeni de rate de creștere este, așadar, foarte înșelătoare, din moment ce ignorăm efectul bazelor de calcul foarte diferite. Iată o altă confuzie similară: chiar dacă o creștere a remunerării salariaților mai puternică decât a

Figura 29
Creșterea PIB pe componente de venit



Sursa datelor: Eurostat

productivității muncii reduce automat ponderea profiturilor și/sau a investițiilor în valoarea adăugată, ea poate fi foarte bine însoțită de o creștere a acestora în termeni absoluți — vorbim de o scădere a ratei profitului și nu neapărat de o reducere a masei profiturilor. Din figura 29 vedem că remunerarea capitalului nu a scăzut efectiv decât în anii de criză sau de schimbare structurală (1998, 2000, 2005, 2010), crescând inclusiv în ultima perioadă când decalajul dintre creșterea remunerării salariaților și cea a productivității a crescut. Desigur, putem spune că pentru capitaliști ce contează nu este masa profiturilor, ci profitabilitatea (sau rata profitului), iar o creștere a remunerării capitalului mai mică decât creșterea valorii adăugate (sau a productivității) foarte probabil că e însoțită de o reducere a ratei profitului.⁶⁷ Însă nici aici nu putem ignora baza de calcul și evoluția pe termen lung: așa cum partea salarială este și a rămas mică, la fel și partea capitalului este și a rămas mare. Iarăși, singura justificare pentru denunțarea compulsivă a creșterii mai rapide a salariilor decât a productivității pare să fie prejudecata sau partizanatul și mai puțin înțelegerea „legii economice”.

4.1.3 Costul unitar cu forța de muncă

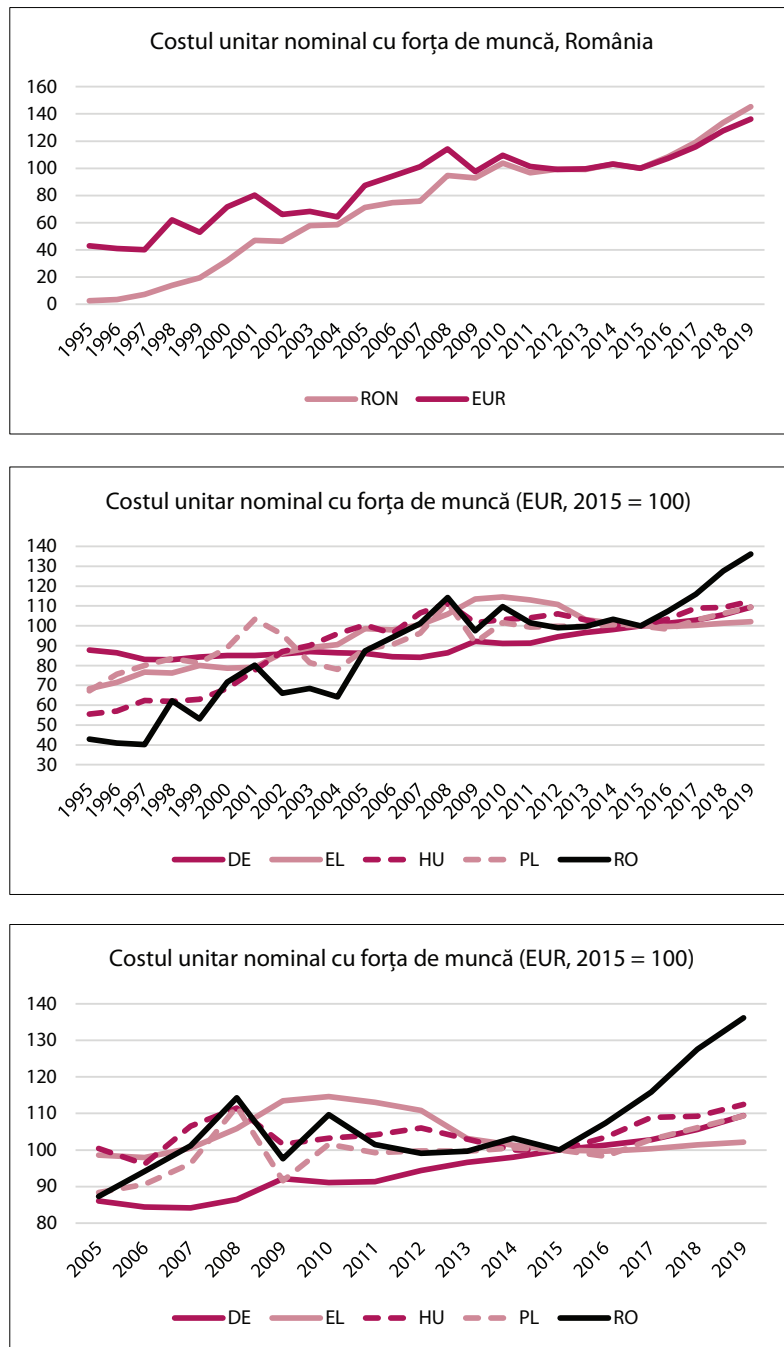
Discursul specialiștilor merge destul de departe în a evita o dezbatere directă pe marginea celor de mai sus. De cele mai multe ori acest lucru se realizează fără efort (și fără știre sau intenție), din moment ce aparatul de cunoaștere economică include indicatori de-a gata care nu permit decât raționamentul în termeni de ponderi și rate de creștere. Cel mai bun exemplu în acest sens sunt indicatorii costului unitar al forței de muncă: costul unitar nominal și costul unitar real. Ambii sunt calculați ca raport între costul muncii și productivitatea muncii, costul muncii fiind echivalat cu

remunerarea per salariat și productivitatea cu PIB per persoană ocupată. Costul unitar nominal reprezintă raportul între costul muncii fără ajustarea pentru evoluția prețurilor și productivitatea ajustată pentru evoluția prețurilor, în timp ce costul unitar real ia în calcul ambele variabile ajustate; costul unitar nominal este de departe cea mai utilizată variantă. În fine, costul unitar cu forța de muncă este considerat ca un indicator al competitivității (mai exact, a competitivității costurilor) la nivel internațional: o creștere a costului unitar cu forța de muncă indică o pierdere de competitivitate și invers. Bineînțeles, o creștere a costului unitar cu forța de muncă înseamnă efectiv o creștere mai rapidă a remunerării salariaților decât a productivității — costul unitar cu forța de muncă e doar o expresie sintetică a relației dintre remunerare și productivitate.

Costul unitar cu forța de muncă este raportat de regulă sub forma unui indice, care permite calcularea ratelor de creștere și observarea evoluției în timp, fără însă a permite o comparație a nivelurilor absolute. Primul grafic din figura 30 prezintă evoluția costului unitar nominal cu forța de muncă în România, în lei și în euro. Observăm în primul rând că în ultimele două decenii și jumătate costul unitar nominal cu forța de muncă a crescut constant, cu excepția notabilă a perioadei 2010-2015. Cum era de așteptat dată fiind discuția de mai sus, începând cu 2016 costul unitar nominal a crescut constant, similar cu perioada anterioară de boom economic (2004-2008). Observăm de asemenea și o discrepanță între costul unitar nominal în lei și cel în euro, discrepanță care reiese din evoluția cursului de schimb. Aprecierea leului în perioada 2005-2007, spre exemplu, a dus la creșterea mai puternică a costului unitar nominal calculat în euro față de cel în lei, în timp ce în perioada 2017-2019 devalorizarea leului a dus la o creștere mai slabă a costului unitar în euro față de cel în lei. În teorie, devalorizarea leului atenuează măcar parțial creșterea costurilor salariale.

⁶⁷ Datele macro arată însă că rentabilitatea capitalului s-a menținut relativ constantă (vezi figura 13).

Figura 30

Costul unitar nominal cu forța de muncă (2015=100)

Sursa datelor: AMECO

Celelalte două grafice din figura 30 ilustrează evoluția costului unitar nominal cu forța de muncă din România în comparație cu Germania, Grecia, Ungaria și Polonia. De remarcat din nou că vorbim de un indice și, drept urmare, nu comparăm niveluri absolute, ci evoluții: în 2019, spre exemplu, nu putem spune nimic despre cât de competitivă era România din punct de vedere al costului forței de muncă în comparație cu celelalte țări, însă putem spune că între 2015 și 2019 decalajul dintre creșterea remunerației și creșterea productivității a fost mai mare în România decât în celelalte patru țări (și că, în teorie, competitivitatea pe bază de cost a României a avut o scădere relativă). În ultima perioadă, România pare excepțională doar din perspectiva magnitudinii creșterii costului unitar, care a

crescut totuși considerabil (chiar dacă mai lent) și în Ungaria, Polonia sau Germania. Putem observa și că boom-ul economic anterior (perioada 2007-2008) a dus la creșterea costurilor unitare în toate țările, cu excepția importantă a Germaniei, revenirea la nivelul din 2008 având loc abia în perioada cea mai recentă pentru țările din est. Criza din Grecia este din nou foarte vizibilă: costul unitar se menține de jumătate de deceniu la un nivel relativ scăzut. În orice caz, aceste grafice par să confere legitimitate îngrijorărilor privitoare la creșterea salariilor din România și impactul asupra costului și competitivității la nivel internațional.

Deși este cea mai utilizată, forma nominală a costului unitar cu forța de muncă include prin construcție o distorsiune importantă: din moment ce numărătorul (remunerarea salariaților) este calculat în prețuri curente (adică fără ajustarea pentru evoluția prețurilor) în timp ce numitorul (productivitatea) este calculat în prețuri constante (adică cu ajustarea pentru evoluția prețurilor), în situațiile în care avem inflație mai mult sau mai puțin semnificativă indicatorul nominal va tinde să supraestimeze creșterea costului unitar cu forța de muncă (pentru că creșterea remunerației este supraestimată).⁶⁸ Într-adevăr, așa cum vedem în figura 31, în cazul României evoluția costului unitar real (care ajustează și remunerarea salariaților, nu doar productivitatea) este foarte diferită de cea a costului nominal. În primul rând, vedem că creșterea costului unitar real după 2015 este ceva mai temperată, nivelul atins fiind de fapt echivalent perioadei 2006-2008. În al doilea rând, în linie cu alte date prezentate mai sus (vezi în special figura 25), în 2019 vedem o certă încetinire a creșterii costului unitar cu

forța de muncă, încetinire datorată scăderii ritmului de creștere a remunerației și o menținere a ritmului de creștere a productivității.⁶⁹

⁶⁸ Acest lucru este valabil de altfel pentru orice rată a inflației, însă în cazul unei creșteri mai puternice a prețurilor distorsiunea poate fi importantă. În cazul României, e de remarcat diferența foarte mare între evoluția costului unitar nominal și cea a costului unitar real în anii 2000. Trebuie subliniat și că o evoluție macroeconomică optimă implică o anumită creștere a prețurilor (spre exemplu, ținta Băncii Naționale pentru 2020 este de 2,5%).

⁶⁹ De remarcat că, așa cum se obișnuiește, aceste calcule sunt pentru remunerarea și productivitatea per persoană, și nu pe oră. Calculele orare (care sunt cele care până la urmă contează în realitate) ar fi indicat o încetinire și mai semnificativă.

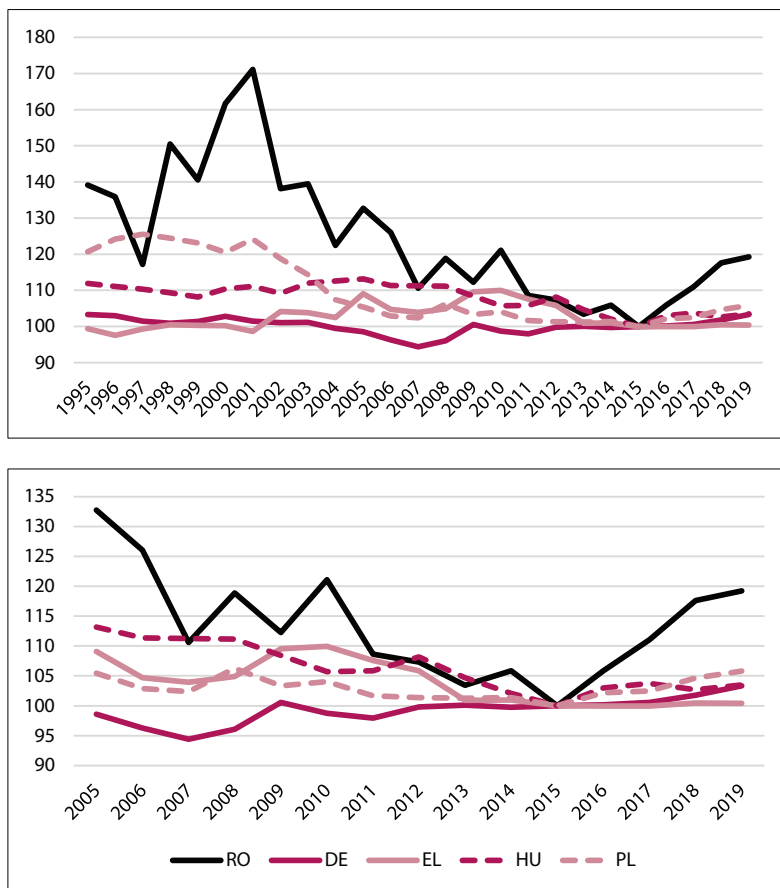
Toate aceste obiecții nu sunt însă decât parțiale. Până la urmă și evoluția costului unitar real cu forța de muncă par să indice o tendință similară, chiar dacă mai puțin pronunțată, cu cea sugerată de evoluția costului nominal: creșterea costului în România în ultima perioadă este oarecum excepțională în peisajul european, ceea ce sugerează (din nou, în teorie) o pierdere de competitivitate pe plan internațional, în sensul că România devine o locație de producție din ce în ce mai scumpă în raport cu ce produce. Oricât de salutare ar fi ele, analizele apărătorilor creșterilor salariale care se folosesc de acest indicator pentru a sublinia lipsa de impact real a creșterilor salariale asupra competitivității sunt invariabil invalidate odată ce trece timpul — concret, e doar o chestiune de timp până când costul unitar real cu forța de muncă va depăși nivelul anului 2010.⁷⁰ Problema este relevanța foarte limitată a costului unitar cu forța de muncă ca atare, indiferent dacă e calculat sub formă nominală sau reală, în măsurarea competitivității la nivel internațional. Deși acest lucru este recunoscut de organizații precum OCDE și de experți la nivel internațional, costul unitar nominal cu forța de muncă își menține o prezență constantă în discursul specialist din România, cel mai bun exemplu fiind analizele BNR.⁷¹

Există mai multe motive pentru care costul unitar cu forța de muncă nu este un indicator relevant pentru măsurarea competitivității pe plan internațional. În primul rând competitivitatea pe bază de cost nu se referă doar la forța de muncă, ci și la alți factori (costul capitalului sau al bunurilor și serviciilor intermediare pot juca un rol important). În al doilea

⁷⁰ Pentru o foarte rară ocazie în care discursul despre productivitate e criticat în spațiul public din România, vezi Marius Marinaș, „Marius Marinaș, ASE: De ce să acuzăm de nesustenabilitate când în sectoarele de business România este la 67% din productivitate și la 44% costuri salariale relativ la media UE?”, Ziarul Financiar, disponibil online la adresa: <https://www.zf.ro/opinii/marius-marinas-ase-de-ce-sa-acuzam-de-nesustenabilitate-cand-in-sectoarele-de-business-romania-este-la-67-din-productivitate-si-la-44-costuri-salariale-relativ-la-media-ue-17955429>. Această critică se limitează totuși la relevanța costului unitar nominal cu forța de muncă și a evoluției mai lente a costului unitar real, iar trecerea timpului i-a redus deja din relevanță.

⁷¹ Pentru un exemplu recent, vezi Raportul asupra inflației publicat de Banca Națională în februarie 2020. Despre relevanța limitată a costului unitar cu forța de muncă, vezi OCDE, OCDE Compendium of Productivity Indicators, 2017, p. 12, p. 72-78. Pentru o critică pe cât de concisă, pe atât de cuprinzătoare, vezi Merijn Knibb, „A critique of nominal and real macro unit labour costs as an indicator of competitiveness”, disponibil online la adresa: <http://www.worldeconomicassociation.org/newsletterarticles/ulc/>. Critica lui Knibb scoate în evidență faptul că relevanța acestor indicatori este chestionabilă în primul rând la nivel macroeconomic, și nu neapărat și la nivel de întreprindere.

Figura 31
Costul unitar real cu forța de muncă, 1995-2019 și 2005-2019 (2015=100)



Sursa datelor: AMECO

rând, competitivitatea nu se reduce la costuri, cererea pentru unele bunuri și servicii nedepinzând de evoluția costurilor (și a prețurilor). Mai mult, integrarea în lanțurile de producție transnaționale de multe ori înseamnă că forța de muncă dintr-o anumită țară are o contribuție relativ mică în costul total al unui produs finit (ceea ce înseamnă că variațiile de cost cu forța de muncă nu au un impact atât de semnificativ pe cât se crede). De asemenea, costul unitar cu forța de muncă poate fi influențat de creșteri salariale în sectoare (cum sunt cele bugetare) care n-au nimic de-a face cu competitivitatea pe plan internațional, din moment ce produc bunuri și servicii care nu sunt comercializate în afara granițelor (sau nu sunt comercializate pur și simplu). Și schimbările structurale ale economiei pot influența costul unitar cu forța de muncă, fără nicio schimbare efectivă a costului sau productivității muncii la nivelul întreprinderilor: creșterea ponderii în economie a sectoarelor unde, din motive obiective (pentru că, spre exemplu, presupun activități intensive în muncă), costul unitar cu forța de muncă este relativ mare (de pildă, construcțiile, dar și industria de cablaje auto) duce la creșterea costului unitar la nivel macroeconomic (și invers: scăderea ponderii acestor sectoare duce la scăderea costului unitar). În fine, empiric s-a dovedit că de fapt există o corelație între creșterea economică și creșterea costului unitar cu forța de muncă (mai precis, țările care au înregistrat cele mai bune performanțe macroeconomice au înregistrat și cele mai

importante creșteri ale costului unitar cu forța de muncă).⁷² Din câte se pare, raționamentul potrivit căruia creșterea costului cu forța de muncă afectează negativ competitivitatea este mult prea simplist, la mijloc fiind o serie întregă de factori discutați în secțiunea anterioară (dotarea tehnologică, intensitatea capitalului etc.). Toate aceste rezerve se adaugă problemei majore semnalate anterior: raționamentul în termeni de ponderi și rate de creștere este inerent înșelător în absența analizelor diferențelor în timp și spațiu între nivelurile absolute ale salariilor și productivității.

4.2 REMUNERAREA ȘI PRODUCTIVITATEA MUNCII

Am văzut că raționamentul în termeni de indici și rate de creștere poate ascunde realități importante. Ca principiu general, a spune că orice creștere a remunerării salariaților mai rapidă decât creșterea productivității produce un dezechilibru, afectând negativ activitatea economică, presupune în mod evident asumția unui punct de plecare de echilibru între nivelul remunerării și nivelul productivității. Comparția dintre părțile salariale în PIB ale țărilor UE ne-a dat un prim indiciu asupra absurdității acestei asumții — efectiv, dacă salariile ar crește în același ritm cu productivitatea în fiecare țară atunci părțile salariale nu s-ar mai modifica deloc, România rămânând la 38,5%, pe când, spre exemplu, Germania ar rămâne la 52,7%. Am arătat cum unii factori pot părea că distorsionează presupusul echilibru originar când de fapt nici nu poate fi vorba de așa ceva.⁷³ Mai mult, la fel cum nivelul productivității depinde într-o anumită măsură de puterea pe piață a firmelor și de locul țărilor în diviziunea internațională a muncii (fiind, altfel spus, determinate de relații de putere și nu de o dinamică de echilibru care se autoreglează), așa și distribuția valorii adăugate între muncă și capital depinde, spre exemplu, de puterea de negociere (individuală și colectivă) a lucrătorilor sau de legislația în vigoare.⁷⁴

4.2.1 România *low-cost*

Pentru a mai limpezi imaginea despre remunerarea și productivitatea muncii trebuie să ne uităm la nivelurile lor absolute, doar apoi putându-ne forma o interpretare despre ponderi și rate de creștere. Am văzut în secțiunile anterioare cum stă situația în privința productivității, deci rămâne să ne

uităm la remunerarea (sau costul) muncii. În figura 32 avem comparația dintre costul mediu orar al forței de muncă în România și Uniunea Europeană în perioada 2012-2019. De-a lungul acestei perioade, costul în România a crescut de la 4,1 la 7,7 euro pe oră lucrată (65,9% creștere totală, 8,8% creștere medie anuală), în timp ce media UE a crescut de la 24,5 la 27,4 euro pe oră (11,8% creștere totală, 1,9% creștere medie anuală). Corespunzător creșterii procentuale mult mai mari, raportul dintre costul orar în România și media UE a crescut constant, de la 16,7% în 2012 la 27,3% în 2019. Privind aceste date este destul de forțat să ne exprimăm îngrijorări privitoare la competitivitatea *low-cost* a economiei României, mai ales dacă ținem cont că diferența în termeni absoluți între media UE și România chiar a crescut ușor, de la 20,4 euro la 20,5 euro. Cu alte cuvinte, în ciuda ratelor de creștere foarte diferite, diferența în termeni absoluți arată că munca în România de fapt s-a ieftinit în raport cu media UE. Nu vorbim de vreo anomalie, ci de o realitate la nivel european: forța de muncă din Europa de Est rămâne foarte ieftină, în ciuda aparențelor induse de creșterile procentuale. În figura 33, vedem că chiar și cu creșterile aparent spectaculoase din ultima perioadă, remunerarea orară a salariaților din România este undeva la sub 30% din media UE (Polonia și Ungaria se situează la sub 35%), în timp ce Germania se situa în 2019 aproape de 140% din media UE, în creștere de la sub 130% în prima parte a anilor 2010. De remarcat că acest decalaj este unul structural, de durată, ratele mari de creștere din est trebuind să se mențină pentru mulți ani de acum încolo pentru a putea vorbi de o convergență reală între est și vest.

Să analizăm totuși cum a evoluat costul muncii în comparație cu productivitatea. Revedem în figura 34 diferențele minore (însă nu și neimportante) între calculele orare și cele per persoană, precum și faptul că nu doar remunerarea înregistrează rate importante de creștere, ci și productivitatea. Noutatea o constituie raportul dintre productivitate și cost (logica este inversă față de modul de calcul al costului unitar al forței de muncă⁷⁵). Ca principiu, cu cât mai mare este raportul dintre productivitatea și remunerarea muncii, cu atât forța de muncă este mai ieftină în raport cu ce produce. Vedem că acest raport a crescut per ansamblu între 2001 și 2015, cu unele sincope mai mult sau mai puțin importante, ajungând la un vârf istoric (234% în 2015 pentru raportul orar) în perioada post-criză, când creșterea economică luase avânt și presiunea pe costul forței de muncă era în continuare mare: austeritatea, legislația muncii și celelalte măsuri adoptate după izbucnirea crizei produceau încă efecte directe, slăbind puterea de negociere a salariaților și ținând în frâu creșterile salariale, iar guvernul lua măsuri de reducere semnificativă a costului forței de muncă — spre exemplu, reducerea CAS la angajator cu 5%. În perioada 2016-2018 vedem o scădere relativ puternică (relativ la celelalte perioade de scădere vizibile în figura 34) a raportului dintre productivitate și cost, până la 202% în 2018, urmată de o creștere până la 208% în 2019.

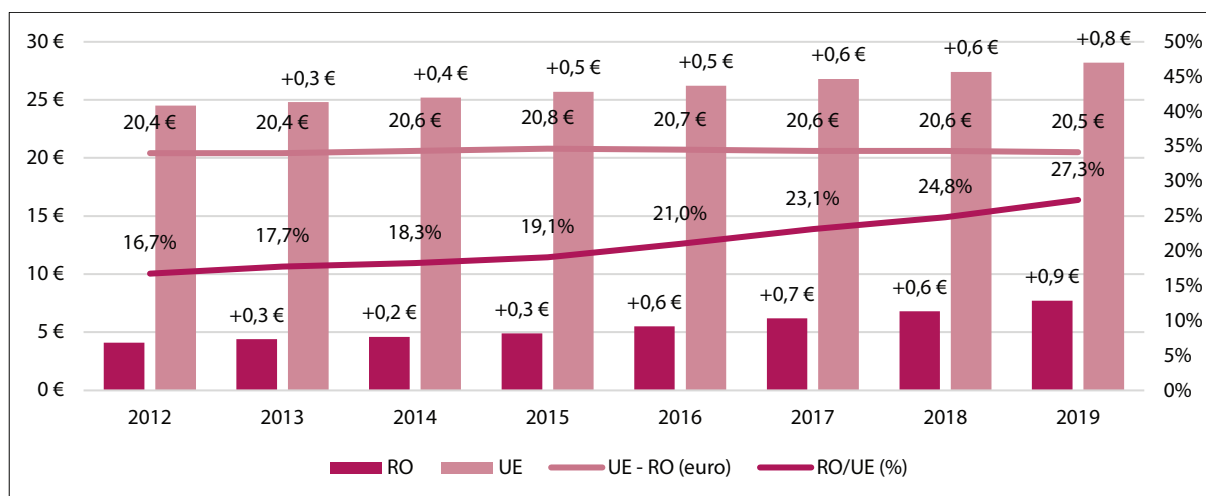
⁷² Pentru o analiză a acestui paradox aparent, vezi Jesus Felipe, „A note on competitiveness, unit labor costs and growth: is „Kaldor's paradox” a figment of interpretation?”, CAMA Working Paper Series, mai 2005 și Jesus Felipe și Utsav Kumar, „Unit labor costs in the eurozone”, Working Paper nr. 651, Levy Economics Institute of Bard College.

⁷³ În cazul României, modificarea structurii populației ocupate este un factor important când vine vorba de creșterea părții salariale în PIB în ultimii ani. Între 2015 și 2018 ponderea salariaților în total populație ocupată a crescut de la 60% la 65%, accelerând aritmetic creșterea părții salariale în PIB.

⁷⁴ O altă prescripție importantă în analiza productivității este că simpla contabilitate nu ne spune nimic despre dinamica din spatele cifrelor, analiza datelor statistice trebuind întotdeauna suplimentată de analize istorice și instituționale. Bineînțeles, nu este cazul pentru discursul public din România, care atât din punct de vedere formal, cât și din punct de vedere substanțial rămâne la un nivel extrem de primitiv. Vezi OCDE, *Measuring productivity*. OECD Manual: measurement of aggregate and industry-level productivity growth, 2001, p. 120-121.

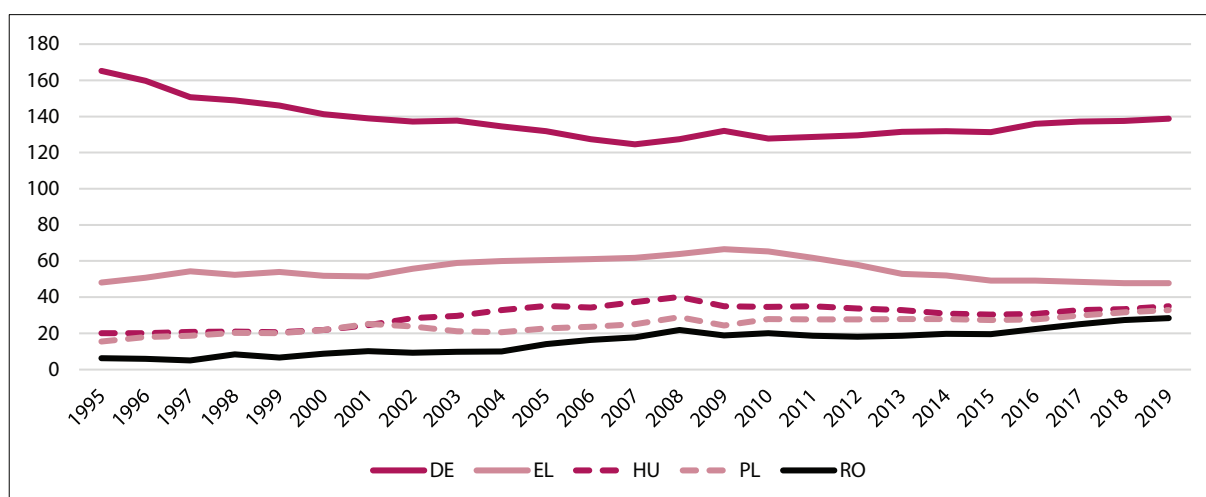
⁷⁵ Comparația cu costul unitar al forței de muncă nu este directă, pentru că în cazul costului unitar nominal al forței de muncă productivitatea (numitorul) este ajustată pentru creșterea prețurilor. Comparația mai corectă ar fi cu costul unitar real, însă nici în acest caz nu vorbim de o inversare efectivă a raportului.

Figura 32
Costul mediu orar al forței de muncă în România și Uniunea Europeană



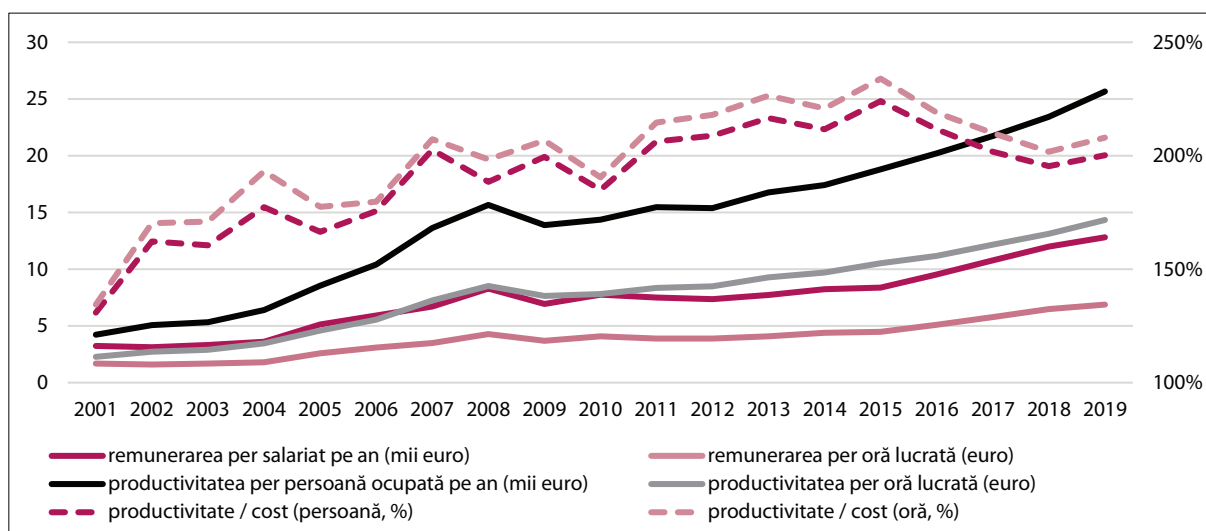
Sursa datelor: Eurostat

Figura 33
Remunerarea orară a salariaților (euro, media UE = 100)



Sursa datelor: Eurostat

Figura 34
Remunerarea și productivitatea muncii în România (euro)



Sursa datelor: Eurostat

Ce putem spune, deci, este că raportul dintre productivitate și cost a scăzut într-adevăr în ultimii ani, însă această scădere pare să se fi oprit la un nivel superior celui de acum zece ani, ceea ce înseamnă că pe termen mai lung (ultimii 20 de ani, spre exemplu) productivitatea a crescut mai repede decât remunerarea. Totuși, dacă vorbim de competitivitate și de riscul de limitare a activității economice din cauza unor creșteri prea puternice ale salariilor, trebuie să vedem cum se compară situația din România cu alte țări. În tabelul 6 avem nivelurile productivității și costului forței de muncă per persoană și per oră, în euro și în PPS (cu și fără ajustarea pentru diferențele de prețuri) pentru anul 2018. Din moment ce ne interesează situația din perspectiva competitivității, e poate mai relevant să ne uităm la productivitatea și costurile orare exprimate în euro, însă pentru o înțelegere mai cuprinzătoare a diferențelor dintre țări e bine să ținem cont și de diferențele de prețuri și să comparăm productivitatea și costul orar exprimate în PPS. Vedem că productivitatea în România se situează în 2018 la 62,8% din media UE, fiind de aproximativ două ori mai mică decât în țările cu cea mai mare productivitate (Danemarca, Belgia, Franța, Olanda, Germania). La capitolul costuri, vedem că România era printre cele mai ieftine țări, fiind devansată la acest capitol doar de Bulgaria: cu 52,7% din media UE, costul forței de muncă din România era în 2018 de 2,5 ori mai mic decât în țările cele mai scumpe (aceleași cinci de mai sus). Putem însă deduce un punct de echilibru al relației dintre productivitate și costuri din acest tabel? Bineînțeles că nu, media UE fiind în mod evident un reper cât se poate de arbitrar care ne permite doar să comparăm țările între ele și nu să găsim un presupus echilibru de piață.⁷⁶ Spre exemplu, pentru ca raportul dintre România și Germania să fie același în cazul remunerării ca în cazul productivității, remunerarea orară din România ar trebui să crească de la 52,7% undeva la 66% din media UE (o creștere de aproape 25%).⁷⁷ Dacă luăm media UE, și nu Germania, ca reper, atunci costul muncii din România ar trebui să crească de la 52,7% la 62,8% (cât este productivitatea) ca să avem un echilibru. Cum am spus deja, orice astfel de manevră este însă cât se poate de

⁷⁶ Nu există nicio relație directă între media UE în cazul productivității și media UE în cazul costului. Vedem astfel țări în care decalajul față de media UE este mai mare în cazul productivității decât în cazul remunerării (Belgia, Franța, Olanda, Germania, Slovenia), ceea ce ne spune că aceste țări stau relativ mai prost în privința raportului dintre costuri și productivitate, însă strict pe baza datelor din tabel nu putem spune ce înseamnă acest lucru de fapt.

⁷⁷ Germania e luată drept exemplu nu doar pentru că este un reper în termeni de competitivitate, ci și pentru că e una dintre țările în care în ultima perioadă salariile au crescut în același ritm cu productivitatea (figura 26), deci s-ar putea argumenta (tot eronat, desigur) că în cazul Germaniei vorbim de un echilibru stabilit de funcționarea optimă a mecanismului pieței.

Tabelul 6

Productivitatea muncii în țările membre UE, 2018 (media UE = 100)

	per persoană ocupată				per oră lucrată			
	EUR		PPS		EUR		PPS	
	productivitate	cost	productivitate	cost	productivitate	cost	productivitate	cost
EU	100	100	100	100	100	100	100	100
DK	151,0	149,6	116,6	114,1	176,9	172,2	137,7	131,2
BE	143,5	151,5	129,3	136,5	151,8	165,0	133,3	148,5
FR	125,9	131,1	115,3	120,2	137,3	146,4	125,9	134,2
NL	124,3	126,8	110,4	112,7	141,6	146,0	125,9	130,0
DE	112,1	117,1	104,9	109,6	131,6	137,6	123,2	128,7
AT	129,2	126,1	116,7	114,0	130,7	130,4	118,2	117,7
SE	138,7	123,6	112,0	99,6	139,2	120,3	112,8	97,0
FI	134,1	124,6	108,3	100,7	136,8	126,6	110,5	102,1
IT	104,7	98,6	106,3	100,1	99,1	97,5	100,7	99,2
UK	112,1	116,2	100,3	103,7	109,9	110,1	98,3	98,3
ES	91,2	85,9	99,6	93,9	87,8	83,1	95,9	91,1
SI	67,4	74,2	82,1	90,4	68,8	74,7	83,8	91,1
MT	79,1	65,2	94,0	77,4	68,1	56,5	80,4	67,1
CY	75,1	65,7	85,4	74,7	67,7	59,1	77,0	67,1
CZ	57,7	51,6	82,6	74,0	52,4	46,4	75,5	66,7
SK	55,8	47,8	76,5	65,6	53,4	46,4	73,3	63,7
EE	60,3	58,6	77,1	75,0	54,3	51,1	69,5	65,4
LT	49,3	44,8	75,8	68,9	42,7	37,6	65,6	57,8
PT	62,4	57,7	74,7	69,1	54,5	48,5	65,3	58,2
HU	43,1	35,6	69,0	57,0	41,2	33,3	65,1	53,2
HR	46,5	43,7	72,0	67,6	41,9	38,0	64,9	58,6
EL	65,9	58,4	80,5	71,4	52,6	47,7	64,3	58,6
RO	35,3	32,2	68,7	62,3	32,2	27,4	62,8	52,7
PL	45,6	40,1	76,6	67,5	37,2	31,6	62,5	53,6
LV	48,7	47,2	68,6	66,6	41,8	39,2	58,9	55,3
BG	24,0	25,4	47,1	50,1	23,8	24,1	46,8	47,3

Sursa datelor: Eurostat. Țările sunt ordonate în funcție de productivitatea orară în PPS. Tabelul nu include informații despre Irlanda și Luxemburg

arbitrară. Relația dintre productivitate și salarii nu este niciodată într-un echilibru de piață, ci este întotdeauna influențată de o serie întreagă de factori economici și sociali care mai de care mai complecși, de la dotarea tehnologică la puterea sindicală: am văzut, spre exemplu, că situația dotării tehnologice nu este deloc bună în România, lucru care trage în jos productivitatea; la fel se întâmplă și cu puterea sindicală, lucru care trage în jos remunerarea salariaților; cel puțin din aceste două puncte de vedere, în țări ca Germania situația stă invers.

4.2.2 Ajustarea productivității la costul muncii

Să insistăm totuși asupra noțiunii de punct de echilibru, noțiune cheie în discursul public din România despre productivitate — din nou, fără asumția unui punct de echilibru originar, toată critica în termeni de ponderi și rate de creștere nu are sens. Am calculat anterior raportul dintre productivitatea și costul muncii, pe care îl putem redenumi ca ajustare a productivității la salarii. Am semnalat situațiile în care discrepanțele dintre populația ocupată și populația salariată pot duce la o subestimare a productivității, lucru de care trebuie să ținem cont întotdeauna în cazul României — în tabelul 6, spre exemplu, productivitatea pentru România este în mod cert considerabil subestimată, însă nu și remunerarea, care este calculată pentru salariați. Folosind datele publicate de Institutul Național de Statistică, putem însă calcula raportul dintre remunerarea și productivitatea orară strict în cazul salariaților, date prezentate în primul grafic

din figura 35.⁷⁸ Vedem că productivitatea muncii salariate a crescut între 2010 și 2019 de la 33,9 lei la 64,5 lei pe oră (o creștere totală de 90,3% și o creștere medie anuală de 7,4%), în timp ce remunerarea a crescut de la 16,5 lei la 32,7 lei pe oră (o creștere totală de 98% și o creștere medie anuală de 7,8%). Raportul dintre productivitate și remunerare (productivitatea ajustată la salarii) a crescut de la 205% în 2010 la 226% în 2015, scăzând apoi până la 197% în 2018, nivel la care s-a menținut și în 2019.⁷⁹ Aceste cifre se interpretează astfel: în 2010, randamentul fiecărui leu cheltuit cu remunerarea salariaților era de 205%, în timp ce în 2015 randamentul era de 226% iar în 2018 de 197%; mai precis, fiecărui leu de remunerare a salariaților îi corespundea în medie 2,05 lei în valoare adăugată în 2010, respectiv 2,26 lei în 2015 și 1,97 lei în 2018. Per ansamblu, vedem că nu poate fi vorba ca creșterile salariale să fi micșorat în termeni absoluți remunerarea capitalului, care a crescut de la 17,3 lei pe oră în 2010 la 31,7 lei pe oră în 2019. Motivația reală din spatele denunțării creșterilor salariale din ultimii ani pare să fie menținerea unui raport productivitate/cost de peste 220%, corespunzător perioadei 2012-2015. Altfel spus, ce se critică este faptul că din fiecare leu de valoare adăugată produs către salariat mergeau sub formă de remunerare 51 de bani în 2019, în loc de 44 de bani în 2015.

Ce putem spune despre aceste cifre? Este 220% optim și 200% prea puțin? Desigur, din perspectiva capitalului oricât este prea puțin, iar pentru salariați, ținând cont de nivelul de trai scăzut al majorității, 200% este prea mult. Nu există însă un reper pur obiectiv care să ne ajute cu un răspuns fundamentat la această întrebare. Din moment ce vorbim de competitivitate, putem reformula problema astfel: în ce măsură un raport de 200-220% înregistrat în România e comparativ mai bun (mai bun pentru capital, căci despre asta vorbim când criticăm creșterile salariale) decât în țările europene? Pentru a putea avea un răspuns, trebuie să recalculăm folosind datele disponibile la nivel european, date care nu sunt comparabile cu cele din primul grafic din figura 35.⁸⁰ În al doilea grafic avem productivitatea ajustată la salarii în țările UE în 2019 și 2008, care ne arată efectiv câți euro în valoare adăugată sunt produși ca urmare a cheltuirii unui euro pentru remunerarea salariaților. Vedem că raportul este foarte mic în Grecia, unde pentru fiecare euro cheltuit pentru remunerarea salariaților rezultatul în valoare adăugată este de doar 1,13 euro. Această situație nu se datorează faptului că lucrătorii din Grecia sunt leneși, ci faptului că Grecia este o țară aflată în continuare într-o criză profundă, criză care a distrus o bună parte a activității economice, iar ce a rămas funcționează cel mai probabil pe avarie — observăm de altfel prăbușirea productivității ajustate între 2008 și 2019. Dincolo de acest caz excepțional, vedem că ierarhia europeană arată un pic altfel decât atunci când privim lucrurile din perspectiva productivității neajustate. Mai exact, vedem cât de productive sunt în realitate țările low-cost din estul continentului:

România, Lituania, Slovacia, Estonia, Bulgaria, Letonia, Cehia, Ungaria și Polonia au toate o productivitate peste media UE de 1,34. Decalajul major este însă între primele două, România și Lituania, și celelalte țări. Cu 1,78 euro în valoare adăugată pentru fiecare euro cheltuit cu remunerarea salariaților, România nu are nicio problemă de competitivitate în ce privește costul muncii. Dimpotrivă, este mult mai competitivă decât marea majoritate a țărilor UE.⁸¹

Pentru a ne face o idee și mai clară despre cât de amenințătoare sunt de fapt creșterile salariale din ultima perioadă pentru statutul României de țară *low-cost*, ne putem imagina un scenariu cu totul absurd: dacă productivitatea orară a muncii ar stagna și salariile ar continua să crească, cu cât ar trebui să crească remunerarea orară a muncii pentru ca productivitatea ajustată la salarii să ajungă la nivelul din celelalte țări UE (excluzând paradisurile fiscale și Lituania)? Răspunsurile le găsim în figura 36: în condițiile unei stagnări totale a productivității, remunerarea salariaților ar trebui să crească de la 11,1% până la 38,5%, în funcție de țara pe care o luăm drept reper (altfel spus, în funcție de unde considerăm că ar trebui să fie punctul de echilibru — dacă vorbim de media UE, spre exemplu, creșterea ar trebui să fie de o treime). Desigur, 11-39% nu e o creștere fenomenală, ținând cont că remunerarea orară a muncii a crescut în România cu peste 90% în ultimul deceniu. Asumpția unei stagnări a productivității este însă complet absurdă. Un exercițiu ceva mai realist ar fi să încercăm să răspundem la altă întrebare: de câți ani ar fi nevoie pentru ca productivitatea ajustată la salarii în România să ajungă la același nivel ca în alte țări membre UE în condițiile menținerii unor rate medii de creștere anuală echivalente cu cele din perioada 2010-2019 (am văzut mai sus că vorbim de o creștere medie a productivității de 7,4% și o creștere medie a remunerării de 7,9%)? Ei bine, ar fi nevoie de 23 de ani pentru ca productivitatea ajustată la salarii din România să scadă până la nivelul Slovaciei de astăzi și de nu mai puțin de 70 de ani pentru a ajunge la nivelul Suediei (și 62 de ani pentru a ajunge la media actuală la nivelul UE — figura 37). Deci zeci de ani în care diferența dintre creșterea remunerării salariaților și cea a productivității s-ar menține la media ultimilor zece ani. Chiar dacă nici acest scenariu nu este deloc realist (e foarte greu de crezut că economia României ar putea reuși o asemenea performanță date fiind obstacolele pentru

⁷⁸ Din păcate o comparație între țări este practic imposibilă, din moment ce datele publicate de Eurostat nu permit calcularea productivității salariaților.

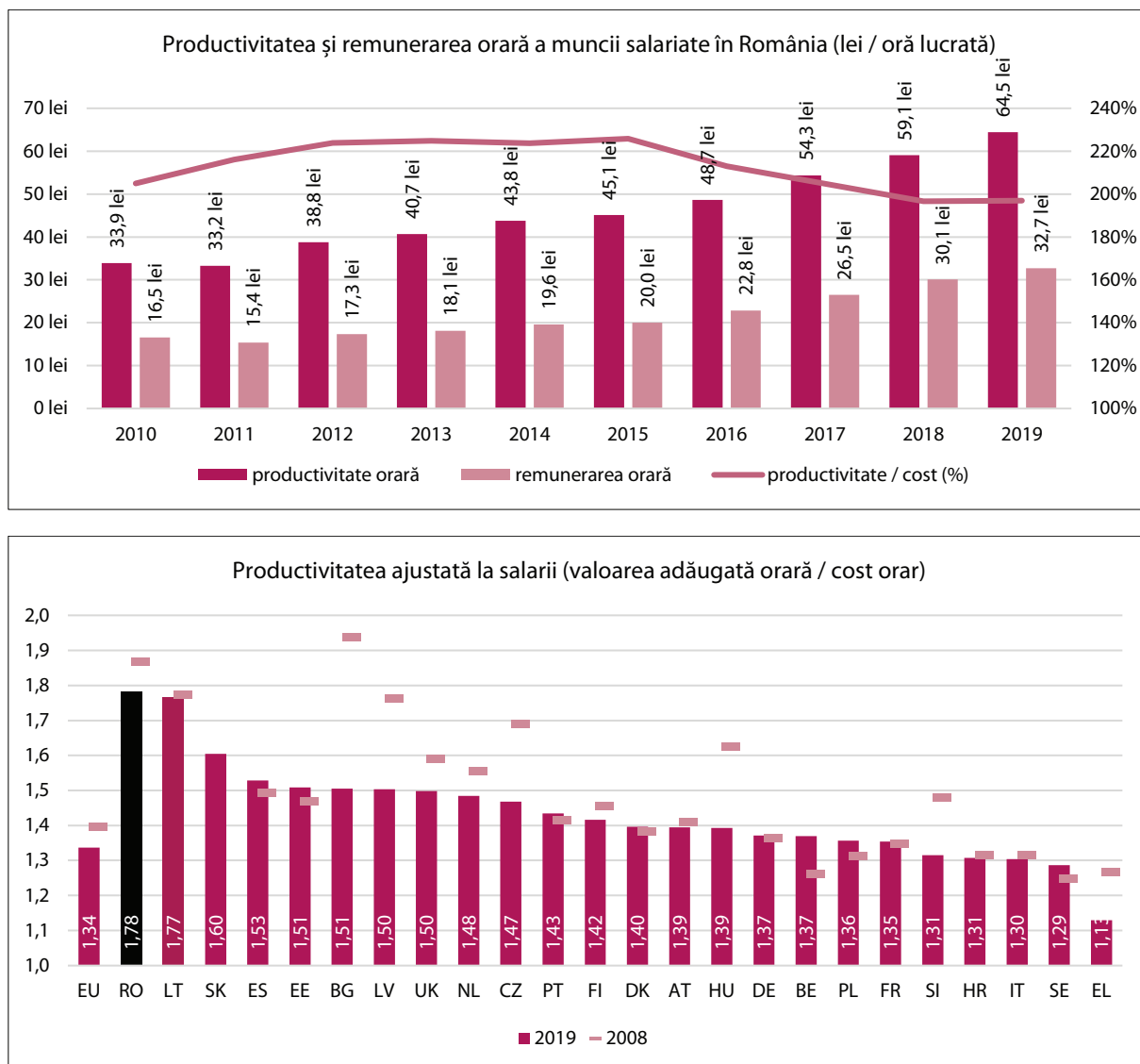
⁷⁹ Cifrele nu sunt comparabile cu cele din figura 34 (calculule pe baza datelor în euro și altă sursă a datelor).

⁸⁰ Vezi cele două note de subsol anterioare.

⁸¹ În anexă sunt prezentate datele (productivitatea aparentă a muncii, costul mediu orar per salariat și productivitatea ajustată la salarii) la nivel sectorial. Există diferențe importante între sectoare, care nu pot fi explicate în absența unei înțelegeri adecvate a structurii economiei, inclusiv la capitolele dotare cu capital și tehnologie, comportamentul firmelor, situația pe piața muncii ș.a.m.d. Merită menționate și distorsiunile inerente încercării de a măsura productivitatea activităților care nu presupun vânzarea pe piață. Cel mai bun exemplu este cel al serviciilor publice (sănătate, învățământ etc.), pentru care se estimează valoarea adăugată la nivelul costurilor — consecința imediată și automată este că productivitatea crește automat cu remunerarea. Acest artificiu este necesar nu pentru că aceste activități nu sunt productive (o altă absurditate repetată la nesfârșit în spațiul public din România), ci pentru că modul în care sunt concepuți indicatorii de productivitate este inerent eronat. Pentru o critică cuprinzătoare a înțelegerii productivității în termeni de piață (și a activității economice în termeni de valoare adăugată și PIB), vezi Joseph E. Stiglitz, Amartya Sen, Jean-Paul Fitoussi, „Report by the commission on the measurement of economic performance and social progress”, 2009, disponibil online la adresa: <https://ec.europa.eu/eurostat/documents/118025/118123/Fitoussi+Commission+report>.

Figura 35

Ajustarea productivității la costul muncii



Sursa datelor: AMECO, Eurostat, INS. Productivitatea orară e calculată ca raport între valoarea adăugată brută în euro (fără servicii de intermediere financiară măsurate indirect — FISIM) și numărul total de ore lucrate. Costul orar reprezintă media pentru economia concurențială. Datele din aceste două grafice nu sunt comparabile. Pentru a evita distorsiunile induse de statutul de paradis fiscal al unora dintre țările UE, am exclus Irlanda, Luxemburg, Malta și Cipru.

creșterea susținută a productivității discutate anterior în acest studiu), ne ajută să ne facem o idee despre cât de problematică este în cele din urmă critica creșterilor salariale din ultima perioadă.⁸²

Într-adevăr, așa cum ni se reamintește în permanență, în ultimii ani remunerarea salariaților a crescut mai repede decât productivitatea. Nu ni se spune însă că diferența ratelor de

creștere este de fapt foarte mică — asta pentru că și productivitatea a crescut rapid. Nu ni se spune că există diferențe între salarii și remunerare (sau costul total suportat de angajator) și că din perspectiva remunerării procesul s-a oprit și chiar s-a inversat în 2019 — altfel spus, în 2019 productivitatea a crescut mai rapid decât remunerarea. Nu ni se spune că o creștere mai rapidă a remunerării decât cea a productivității nu înseamnă eliminarea profiturilor, fiind în realitate perfect compatibilă cu creșterea acestora — cum se și întâmplă de altfel în România. Nu ni se spune că raționamentul strict în termeni de rate de creștere este unul inerent înșelător, iar asta nu e neapărat întâmplător, scopul criticii creșterilor salariale fiind de fapt menținerea distribuției existente a valorii adăugate între capital și muncă — în ciuda faptului că această distribuție este în România foarte nefavorabilă muncii (și favorabilă capitalului). Nu ni se spune că asumția fundamentală a acestui raționament este existența unui punct de echilibru și că această asumție este absurdă din punct de vedere empiric și dubioasă din punct de

⁸² O asumție importantă a acestui scenariu este că productivitatea ajustată la salarii nu s-ar modifica în celelalte țări. După cum am văzut însă mai sus (figura 25) în foarte multe țări remunerarea salariaților tinde să crească mai repede decât productivitatea, ceea ce duce la o scădere a productivității ajustate la salarii. Altfel spus, vorbim de un scenariu optimist, decalajul față de foarte multe țări membre UE fiind din acest punct de vedere și mai greu de recuperat. De asemenea, trebuie remarcat că toată această analiză despre remunerare și salarii nu ia în calcul distorsiuni importante ale raportării productivității în economii dependente cum este cea a României (cum sunt, spre exemplu, transferurile de valoare adăugată în interiorul companiilor multinaționale), distorsiuni care de regulă duc la subestimarea productivității reale.

Figura 36

Cu cât ar trebui să crească remunerarea orară a muncii în România, fără nicio creștere a productivității, pentru a ajunge la același nivel al productivității ajustate la salarii ca în celelalte țări UE?

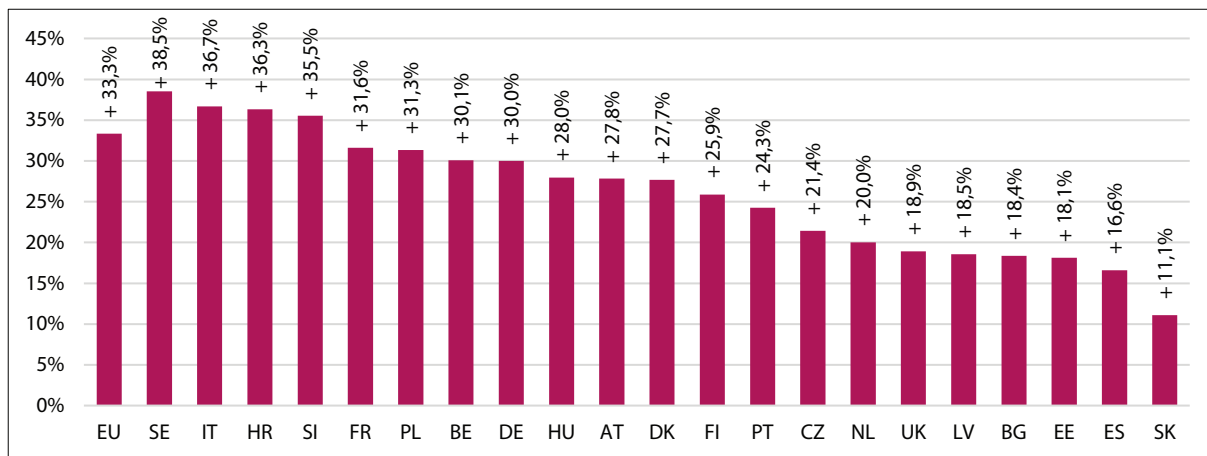
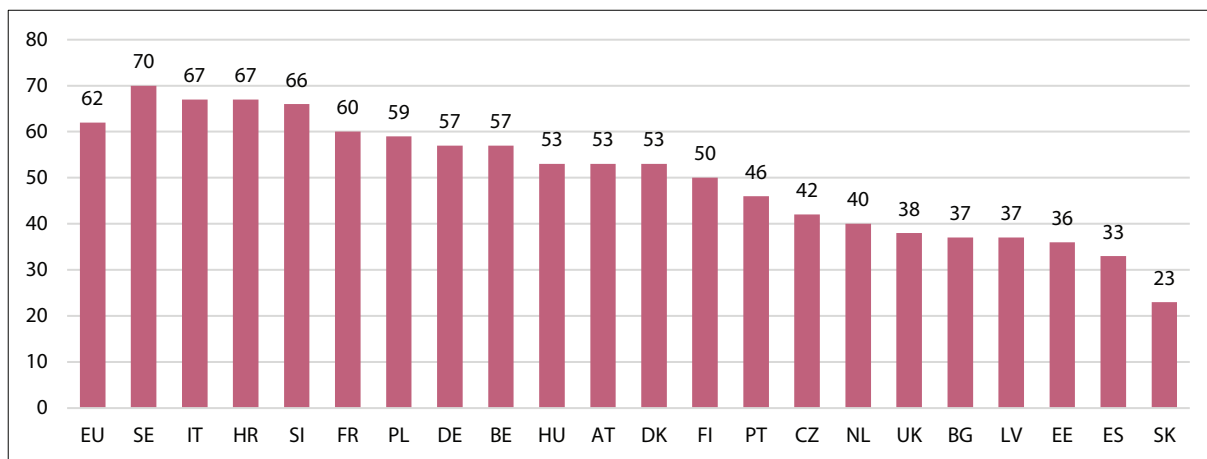


Figura 37

De câți ani ar fi nevoie pentru ca productivitatea ajustată la salarii să ajungă în România la același nivel ca în alte țări membre UE în condițiile menținerii unor rate medii de creștere anuală echivalente cu cele din perioada 2010-2019?



Calcul pe baza datelor din figura 34. Am exclus cazurile extreme (Grecia și Lituania).

vedere teoretic — orice alegere a unui punct de echilibru e arbitrară, iar dacă ne uităm la alte țări europene sau la trecutul mai îndepărtat ar trebui să concluzionăm că în România salariile cresc prea încet raportat la productivitate. Nu ni se spune că în ciuda creșterilor salariale din ultimii ani, în România costul forței de muncă este în continuare extrem de redus în comparație cu media europeană, iar decalajul în termeni absoluți nu s-a redus deloc — ratele mari de creștere înseamnă de fapt puțin în termeni absoluți, din moment ce punctul de plecare este foarte jos. Nu ni se spune că dacă ajustăm productivitatea la costul muncii, forța de muncă din România este printre cele mai productive din Uniunea Europeană, decalajele față de țările occidentale și chiar față de țările vecine fiind uriașe — uriașe în sensul că pentru fiecare euro cheltuit cu munca, rezultatul în valoare adăugată este mult mai mare în România decât în majoritatea țărilor membre UE. În fine, nu ni se spune niciodată că între salarii și productivitate nu avem un joc cu sumă zero — altfel spus, că creșterile salariale pot de fapt să impulsioneze productivitatea (prin motivarea salariaților, prin atragerea de salariați calificați, prin stimularea cererii de consum sau, foarte important, prin impulsionearea firmelor să investească în creșterea eficienței

pentru a reduce impactul creșterilor salariale) — și că menținerea situației actuale în care nivelul productivității este disproporționat de ridicat în raport cu remunerarea salariaților este de asemenea o problemă din punct de vedere al sustenabilității și asigurării creșterii economice pe termen mediu și lung.

5

CONCLUZII

Pot fi crescute substanțial salariile în România într-un mod sustenabil din punct de vedere economic? Experiența ultimilor ani ne spune că da și, din moment ce au fost însoțite de creșteri similare de mari ale productivității, a afirma că creșterile salariale reprezintă de fapt un pericol existențial este o exagerare grosolană. În privința competitivității pe bază de cost, rezervele României sunt uriașe: costul muncii este în continuare atât de redus în România în comparație cu alte țări europene, încât chiar și creșterile aparent spectaculoase ale salariilor din ultimii ani nu au avut un impact palpabil asupra decalajelor de cost față de țările occidentale. Mai mult, salariile sunt în continuare reduse chiar și în comparație cu nivelul actual al productivității, existând un oarecare spațiu de manevră pentru a crește salariile chiar și fără nicio creștere a productivității — cum am spus, un scenariu în care productivitatea ar stagna este absurd în cazul României în momentul de față (bineînțeles, în absența unei crize economice). Dacă salariile și productivitatea ar continua să crească în ritmul mediu din ultimul deceniu, sustenabilitatea și competitivitatea nu ar fi în mod real amenințate timp de foarte mulți ani. Contrar a aproape tot ce auzim în spațiul public din România, întrebarea „cum să facem ca salariile să crească în ritm cu productivitatea?” este una partizană, care nu are în vedere binele comun, ci interesele particulare ale celor care beneficiază de pe urma forței de muncă ieftine din România.

Pe termen scurt și poate chiar și pe termen mediu sustenabilitatea creșterilor salariale va rămâne în mare neproblematică. Însă pe termen lung creșterea productivității (și a salariilor) nu va putea fi menținută fără o modificare substanțială a modului de organizare și funcționare a economiei României. Soluția agitată la nesfârșit în spațiul public ține de un element care contează extrem de puțin în ecuația productivității — eforturile și dedicarea lucrătorilor (chipurile, „lenea” și lipsa de disciplină trag puternic în jos productivitatea). O măsură ceva mai pertinentă este creșterea calificărilor și competențelor forței de muncă, măsură care se bucură și de un oarecare interes din moment ce pune presiune pe suspiecții de serviciu (statul și, bineînțeles, lucrătorii înșiși) și se încadrează mai mult sau mai puțin în aceeași logică a ofertei: dacă creăm condițiile potrivite (forță de muncă ieftină și calificată), investițiile vin de la sine și piața rezolvă automat problema productivității. La nivel macro, creșterea calificării forței de muncă întâmpină însă niște obstacole semnificative. Ținând cont de subfinanțarea masivă a sistemului public de educație, prima întrebare ar fi „de unde bani?” Nu e deloc

simplu să dai un răspuns în situația de precaritate fiscală în care se găsește statul român, fapt datorat în bună măsură politicilor de menținere la un nivel redus a costurilor pentru a facilita investițiile.⁸³ Chiar și în situația optimistă în care s-ar aloca fondurile necesare, istoria recentă infirmă ideea că o forță de muncă mai calificată atrage în mod necesar investiții mai complexe (și mai productive). Cum am văzut, în realitate majoritatea angajatorilor nu sunt interesați de această problemă, datele de sondaj citate de Banca Mondială arătând că de fapt calificările nu sunt o problemă atât de mare — firmele sunt interesate ca forța de muncă să fie în primul rând cât mai ieftină, nu cât mai calificată. Până la urmă ce vedem în spațiul public în ultimii ani este o continuă campanie de limitare a costurilor salariale, și nu una de încurajare a investițiilor în sistemul de educație — dimpotrivă, presiunea permanentă în vederea reducerii activității din sectorul public nu poate duce decât la șubrezirea și mai puternică a serviciilor publice precum învățământul sau sănătatea. Un nivel ridicat de productivitate e desigur greu de atins când populației i se asigură o educație, sănătate și nivelului de trai precare, chiar dacă în mod implicit discursul dominant din spațiul public din România efectiv asta comunică.

Forța de muncă nu este (și nu poate fi) factorul determinant pentru creșterea productivității. Amenințarea pentru creșterea productivității nu este lipsa de dedicare și de calificare a forței de muncă, ci nivelul cronic de subcapitalizare, gradul tehnologic scăzut, calitatea slabă a managementului, lipsa de apetență pentru risc a proprietarilor de firme și orientarea lor către câștiguri pe termen scurt. Acest lucru este cât se poate de vizibil în reacția pe care o au angajatorii sub presiunea schimbărilor de pe piața muncii din ultimii ani. Deficitul de forță de muncă ieftină și creșterea costurilor cu personalul nu au impulsivat firmele să facă eforturi substanțiale (investiționale, manageriale) pentru a crește productivitatea (prin creșterea gradului de automatizare, spre exemplu, sau prin dezvoltarea unor produse mai complexe sau de calitate mai bună). În schimb, angajatorii s-au mobilizat masiv pentru creșterea ofertei de forță de muncă (prin facilitarea imigrării și „activarea” anumitor categorii de populație) și limitarea creșterilor salariale, acest lucru fiind extrem de vizibil în spațiul public. Deși capitalul (și nu forța de

⁸³ Vezi Cornel Ban și Alexandra Rusu, „Pauperitatea fiscală a României. Ce o explică și ce se (mai) poate face”, 2019, București, Friedrich Ebert Stiftung.

muncă) organizează și dirijează activitatea economică, angajatorii din România sunt mult mai interesați de menținerea salariilor la un nivel scăzut decât de creșterea productivității afacerilor pe care le conduc. Surprinzător sau nu, această orientare a fost și este în continuare cultivată și de stat, sub pretextul devenit din ce în ce mai bizar al asigurării unui potențial de dezvoltare ulterioară.

Strategia economică a statului român pentru creșterea productivității s-a axat în ultimele două decenii în principal pe atragerea de capital străin. Într-o anumită măsură așteptările au fost confirmate, deși e discutabil cât de substanțial este de fapt avansul — spre exemplu, cât de importantă pentru productivitate a fost trecerea de la fabricarea de îmbrăcăminte la fabricarea de cablaje auto în cazul industriei prelucrătoare. Prețul a fost intrarea într-un cerc vicios al dependenței economice în care primează competitivitatea pe bază de cost. Per ansamblu, statul nu și-a schimbat deloc această optică de la începutul anilor 2000. Activitatea economică e stimulată în continuare prin încercări de reducere de costuri, cu interes foarte limitat pentru calitatea investițiilor și pentru efectul mai amplu pe care acestea le au pentru economie și societate. Un exemplu: în ultimul deceniu, ajutoarele de stat au vizat criterii pur cantitative, facilitând semnificativ dezvoltarea unor industrii ca cea a cablajelor auto, unde productivitatea e redusă și potențialul de creștere pe termen lung este foarte limitat.⁸⁴ Deși pare a fi o excepție pozitivă, cazul sectorului IT (teoretic, un sector complex, cu valoare adăugată mare și cu potențial ridicat de creștere în timp a productivității) este de fapt foarte similar. Scutirea de impozitul pe venit a salariilor din sectorul IT a vizat asigurarea unui cost redus cu forța de muncă printr-un sistem de impozitare regresiv, care privilegiază salariații cu cele mai mari venituri, impactul general în economie fiind relativ redus. Până la urmă, majoritatea multinaționalelor din sectorul IT prezente în România funcționează după aceleași principii elementare: reducerea costului cu forța de muncă este principalul obiectiv, iar în lanțurile de producție transnaționale România este văzută și la capitolul IT ca o locație de producție low-cost, unde se plasează activități cu valoare adăugată redusă (adică activități cu productivitate redusă).

Criza determinată de pandemia de coronavirus cu siguranță va aduce schimbări majore. O prognoză publicată recent de Fondul Monetar Internațional arată o scădere a PIB real de nu mai puțin de 5% în 2020 (față de +4,1% în 2019) și o creștere a șomajului până la 10,1% (față de 3,9% în 2019).⁸⁵ Deși pentru 2021 prognoza arată o revenire (+3,9% creștere economică, 6% șomaj), e destul de clar că nu vom reveni prea curând la situația anterioară pandemiei.⁸⁶ Dacă ne uităm la criza de

acum un deceniu, ne putem imagina cam cum vor sta lucrurile din perspectiva productivității și a salariilor. Prăbușirea cererii și reducerea gradului de utilizare a capacităților de producție înseamnă că productivitatea își va încetini semnificativ ritmul de creștere și este posibil chiar să scadă la nivel macro (din moment ce ne putem aștepta ca producția să scadă mai mult decât ocuparea). Angajatorii care întâmpină probleme vor stopa investițiile, vor reduce personalul și vor opri creșterile salariale. Deficitul de forță de muncă — un subiect major al ultimilor ani — va dispărea, eliminând presiunile pentru creșteri salariale. Drept urmare, angajatorii care vor profita de pe urma crizei (fie pentru că cererea nu va scădea, fie pentru că criza elimină competiția — e cazul marilor comercianți de bunuri de bază sau a companiilor specializate în comerț electronic, spre exemplu) se vor folosi de noua situație de pe piața muncii pentru a stopa și ei creșterile salariale. Deși e prea devreme să știm cu siguranță, din motive politice, ideologice și structurale reacția statului va fi destul de probabil similară cu cea din 2010/2011, măsurile de austeritate reducând presiunea asupra angajatorilor cu prețul creșterii substanțiale a efectelor negative ale crizei asupra lucrătorilor. Ușoara revenire din ultimii ani a părții salariale în PIB va fi cel mai probabil stopată pentru a asigura un nivel ridicat al veniturilor pentru capital (vezi evoluția anterioară în figura 12), costul unitar al forței de muncă va scădea și productivitatea ajustată la salarii va crește. Toate acestea cu prețul înrăutățirii nivelului de trai al populației.

Dezbateră despre productivitate și salarii va dispărea probabil subit din spațiul public, din moment ce partizanatul care o susține nu mai are rost în condițiile în care firmele vor avea din nou rezerve asigurate de forță de muncă ieftină. Totuși, dacă ne uităm la ultimul deceniu, chiar și o revenire lentă a economiei va duce în cele din urmă la revenirea în atenția publică a relației dintre productivitate și salarii. E inevitabil, din moment ce toate problemele semnalate în acest studiu reprezintă caracteristici structurale ale economiei României. Așa cum discursul public despre productivitate și salarii a apărut pentru prima oară în era post-1989 odată cu boomul economic din a doua parte a anilor 2000 și a renăscut odată cu boomul economic din a doua parte a anilor 2010, tot așa ne putem aștepta la reapariția sa după depășirea crizei induse de pandemia de coronavirus. Repetând ideea de mai sus, dacă ne interesează în primul rând binele comun și nu interese strict particulare, întrebarea care fundamentează orice dezbateră prezentă sau viitoare asupra chestiunii productivității nu poate fi „cum să facem ca salariile să crească în ritm cu productivitatea?”, ci trebuie să fie „cum putem asigura creșterea productivității astfel încât să putem asigura un trai decent pentru populația țării?” În teorie, soluțiile nu trebuie căutate prea mult: productivitatea nu (mai) poate crește semnificativ în condițiile de subcapitalizare, subdezvoltare tehnologică și specializare economică de periferie, la care se adaugă necesitatea de îmbunătățire a situației forței de muncă (lucrătorul ieftin, calificat, sănătos, motivat și mulțumit este o ficțiune). Problema reală este cum se pot face în mod concret aceste lucruri — acesta ar trebuie să fie în realitate subiectul dezbaterii publice.

⁸⁴ Vezi Ștefan Guga, *Industria auto încotro? Tendințe globale, perspective periferice*, 2019, București, Friedrich Ebert Stiftung.

⁸⁵ Fondul Monetar Internațional, *World Economic Outlook. Chapter 1: The Great Lockdown*, Aprilie 2020, p.20.

⁸⁶ Comisia Europeană estimează pentru România o scădere a PIB de 6% în 2020, urmată de o creștere de 4,2% în 2021, șomajul urmând să crească până la 6,5%. În aprilie, Comisia Națională de Prognoză estima pentru 2020 o încetinire mult mai mică a economiei (-1,9%) și o creștere ușoară a șomajului (până la 4,4%). Vezi Comisia Europeană, *European economic forecast, 2020*, ediția de primăvară. Comisia Națională de Strategie și Prognoză, *Proiecția principalilor indicatori macroeconomici*, Aprilie 2020.

ANEXĂ. PRODUCTIVITATEA AJUSTATĂ LA SALARII LA NIVEL SECTORIAL

Tabelul A.1. Productivitatea (aparentă a) muncii (mii euro pe lună per salariat)

	FR	DE	ES	CZ	SK	HU	PL	EL	RO	BG
economia concurențială, fără sectorul financiar	5,23	4,87	3,44	2,31	1,97	1,96	1,95	1,76	1,38	1,14
industria prelucrătoare	6,45	6,66	4,82	2,53	2,34	2,66	2,21	2,99	1,28	1,17
industrie de tehnologie înaltă	9,70	9,23	7,57	2,78		4,40	2,73	4,45	1,73	1,84
industrie de tehnologie joasă		4,40	3,78	1,89		1,50	1,83	2,18	0,84	0,80
industria băuturilor	11,89	6,83	6,98	4,37	2,79	2,46	4,86	4,33	3,01	1,63
industria textilă	4,16	4,49	3,15	1,83	1,33	0,90	1,33	2,23	1,02	0,86
industria chimică	9,63	10,37	8,29	4,90	3,19	8,90	3,69	4,32	1,95	2,53
industria farmaceutică	10,58	10,88	9,09	3,92	2,49	6,64	4,16	4,90	2,93	
metalurgie	6,50	6,66	7,00	2,34	3,83	3,39	2,88	6,08	2,12	3,49
autovehicule	7,27	10,04	5,95	3,95	3,38	3,92	2,89	1,63	1,92	0,88
construcții	4,55	3,95	2,80	1,49	1,18	1,37	1,37	1,64	1,03	0,91
servicii de tehnologie înaltă		6,13	5,43	3,55	3,05	2,66	2,68	3,00	2,24	1,97
comerț	4,48	3,95	2,88	2,03	1,54	1,56	1,57	1,36	1,38	0,94
informații și comunicații	8,36	7,82	6,18	4,20	3,47	2,98	3,05	3,23	2,57	2,20
servicii administrative și suport	3,15	2,83	2,11	1,38	1,36	1,24	1,39	1,08	0,91	0,71
servicii ITC	8,51	8,31	6,17	4,22	3,68	3,12	2,92	3,85	2,63	2,33

Tabelul A.2. Costul mediu per salariat (mii euro pe an)

	BG	RO	PL	HU	SK	EL	CZ	ES	DE	FR
economia concurențială, fără sectorul financiar	0,64	0,78	1,14	1,16	1,35	1,46	1,53	2,52	3,36	4,13
industria prelucrătoare	0,58	0,81	1,17	1,29	1,49	1,93	1,56	3,09	4,75	4,84
industrie de tehnologie înaltă	0,84	1,08	1,47	1,73		2,89	1,66	4,33	5,88	7,07
industrie de tehnologie joasă	0,46	0,62	0,98	0,92		1,59	1,27	2,49	3,13	
industria băuturilor	0,73	1,16	1,67	1,31	1,48	2,86	1,82	3,48	4,35	5,43
industria textilă	0,51	0,66	0,86	0,69	1,05	1,68	1,25	2,31	3,38	3,69
industria chimică	0,80	0,99	1,44	1,79	1,65	2,58	1,75	3,97	6,48	6,25
industria farmaceutică		1,22	1,74	2,38	1,63	3,07	1,78	4,58	6,46	7,08
metalurgie	0,90	1,08	1,40	1,70	2,02	2,77	1,66	3,91	5,13	5,07
autovehicule	0,55	1,18	1,41	1,65	1,85	1,84	1,83	3,61	6,61	5,13
construcții	0,53	0,59	0,97	0,82	1,11	1,34	1,38	2,69	3,07	4,18
servicii de tehnologie înaltă	1,33	1,43	1,78	1,84	2,19	2,52	2,46	3,63	4,24	
comerț	0,56	0,67	0,98	0,96	1,16	1,46	1,45	2,27	2,73	3,68
informații și comunicații	1,48	1,59	2,02	2,00	2,52	2,56	2,76	3,92	5,19	5,87
servicii administrative și suport	0,52	0,67	1,06	0,93	0,93	1,00	1,08	1,73	1,98	2,67
servicii ITC	1,54	1,63	2,01	2,05	2,57	3,01	2,73	3,89	5,67	6,07

Tabelul A.3. Productivitatea ajustată la salarii (%)

	RO	BG	PL	HU	CZ	SK	DE	ES	FR	EL
economia concurențială, fără sectorul financiar	178,7	179,5	171,1	168,8	151,0	145,2	144,8	136,8	126,6	120,6
industria prelucrătoare	158,9	201,3	189,4	205,3	162,3	156,9	140,1	155,8	133,3	155,7
industrie de tehnologie înaltă	159,9	218,3	187,0	253,4	166,9		157,0	174,7	137,3	153,6
industrie de tehnologie joasă	136,8	175,1	186,1	163,8	149,1		140,7	151,6		137,2
industria băuturilor	260,3	221,4	291,2	187,4	240,9	188,2	157,0	200,9	219,2	151,3
industria textilă	153,4	168,9	154,0	130,4	147,0	126,8	132,7	136,1	112,5	132,8
industria chimică	196,7	313,9	256,0	496,9	279,9	193,8	160,1	208,9	154,1	167,0
industria farmaceutică	240,4		238,2	279,5	220,3	152,6	168,4	198,8	149,4	159,7
metalurgie	197,1	390,1	206,0	199,8	141,2	189,9	129,6	179,2	128,4	220,0
autovehicule	161,4	159,5	205,8	237,5	215,7	183,1	152,1	165,0	141,7	88,0
construcții	175,3	173,4	141,5	168,4	108,9	105,5	128,9	104,2	108,9	122,7
servicii de tehnologie înaltă	156,3	148,3	150,4	144,3	144,4	139,0	144,5	149,3		119,0
comerț	207,1	168,2	160,2	162,5	139,4	133,1	144,8	126,7	122,0	93,0
informații și comunicații	161,3	149,1	151,3	149,5	152,0	137,6	150,6	157,7	142,4	126,4
servicii administrative și suport	137,0	137,2	130,9	133,2	127,4	145,3	143,1	122,4	118,2	108,3
servicii ITC	161,7	150,3	145,5	152,1	154,5	143,3	146,5	158,5	140,3	128,1

Sursa datelor: Eurostat. Datele nu sunt perfect comparabile cele din figura 35.

LISTA FIGURILOR ȘI TABELELOR

- 8 Figura 1
Productivitatea orară a muncii (valoarea adăugată pe oră lucrată): tranzacții imobiliare versus total economie și IT&C
- 11 Figura 2
Productivitatea energetică: comparație între țările Uniunii Europene
- 13 Figura 3
Productivitatea energetică și importanța industriei în economie
- 16 Figura 4
Productivitatea muncii pentru principalele companii din comerțul alimentar, în mii lei valoare adăugată pe salariat (2018)
- 17 Figura 5
Situația financiară și productivitatea muncii la Automobile Dacia și Ford România
- 19 Figura 6
Persoane ocupate și ore lucrate în UE și România (2008 = 100)
- 19 Figura 7
Productivitatea muncii per persoană ocupată (PIB/persoană) și oră lucrată (PIB/oră), România
- 20 Figura 8
Ponderea salariaților în total populație ocupată în țările UE (%)
- 21 Figura 9
Productivitatea muncii: PIB per persoană ocupată și oră lucrată, țările UE
- 22 Figura 10
Evoluția utilizării și productivității muncii, România
- 23 Tabelul 1
Productivitatea orară a muncii ajustată* cu asumția că populația ocupată e compusă în proporție de 92,25 din salariați (cazul Danemarcei), 2018
- 24 Figura 11
Formarea brută de capital fix (% din PIB)
- 25 Figura 12
Formarea brută de capital fix pe tipuri de active (prețuri constante la nivelul anului 2015)
- 26 Tabelul 2
Formarea brută de capital fix pe sectoare (calcule pentru prețuri constante în euro la nivelul anului 2015)
- 27 Figura 13
Rentabilitatea și productivitatea capitalului
- 28 Figura 14
Intensitatea capitalului (stocul net de capital / persoană ocupată)
- 30 Figura 15
PTF la nivel regional în Uniunea Europeană, 2015 (graficul 1) și creșterea medie anuală a PTF, 2001-2020 (graficul 2)
- 31 Figura 16
Creșterea PIB potențial în UE în perioada 2001-2020 (%)
- 31 Figura 17
Contribuția factorilor la creșterea PIB potențial, România
- 32 Figura 18
Evoluția factorilor de producție în România și descompunerea creșterii economice
- 33 Figura 19
Descompunerea creșterii economice și evoluția factorilor de producție în perspectivă comparativă
- 36 Figura 20
Valoarea adăugată pe sectoare de activitate
- 37 Figura 21
Structura exporturilor pe tipuri de bunuri
- 37 Tabelul 3
Ponderea industriei auto în valoarea adăugată din economia concurențială
- 39 Figura 22
Structura industriei auto în țările producătoare de automobile, 2017
- 39 Tabelul 4
Valoarea exporturilor de componente auto
- 40 Figura 23
Valoarea și prețurile exporturilor de autoturisme și anvelope
- 41 Tabelul 5
Dependența indicatorilor de productivitate de prețurile de transfer: scenarii
- 42 Figura 24
Prețuri de export și import sârmă și rezultatul Mechel Câmpia Turzii
- 45 Figura 25
Creșterea productivității muncii, a salariului mediu net și a remunerării orare a muncii salariate (% față de anul anterior)
- 46 Figura 26
Evoluția productivității și a remunerării muncii în țările UE
- 48 Figura 27
Creșterea medie anuală a remunerării orare (2013-2018, PPS) și partea salarială în PIB în 2018
- 48 Figura 28
Partea salarială în PIB (ponderea remunerării salariaților în PIB)
- 49 Figura 29
Creșterea PIB pe componente de venit
- 50 Figura 30
Costul unitar nominal cu forța de muncă (2015=100)
- 51 Figura 31
Costul unitar real cu forța de muncă, 1995-2019 și 2005-2019 (2015=100)
- 53 Figura 32
Costul mediu orar al forței de muncă în România și Uniunea Europeană
- 53 Figura 33
Remunerarea orară a salariaților (euro, media UE = 100)
- 53 Figura 34
Remunerarea și productivitatea muncii în România (euro)
- 54 Tabelul 6
Productivitatea muncii în țările membre UE, 2018 (media UE = 100)
- 56 Figura 35
Ajustarea productivității la costul muncii
- 57 Figura 36
Cu cât ar trebui să crească remunerarea orară a muncii în România, fără nicio creștere a productivității, pentru a ajunge la același nivel al productivității ajustate la salarii ca în celelalte țări UE?
- 57 Figura 37
De câți ani ar fi nevoie pentru ca productivitatea ajustată la salarii să ajungă în România la același nivel ca în alte țări membre UE în condițiile menținerii unor rate medii de creștere anuală echivalente cu cele din perioada 2010-2019?

AUTOR

Ștefan Guga, consultant în cadrul Syndex România, doctor în sociologie și antropologie socială (Central European University, Budapesta).

s.guga@syndex.ro

Contribuții:

Marcel Spatari, director, consultant în cadrul Syndex România, MBA, MA în studii europene.

spatari@syndex.ro

IMPRESSUM

Friedrich-Ebert-Stiftung România | Str. Emanoil Porumbaru | nr. 21 | apartament 3 | Sector 1 | București | România

Responsabil:

Juliane Schulte | Friedrich-Ebert-Stiftung Romania

Tel.: +40 21 211 09 82 | Fax: +40 21 210 71 91

www.fes.ro

Pentru comenzi / Contact:

fes@fes.ro

Fără un acord scris explicit din partea Fundației Friedrich Ebert (FES), utilizarea comercială a publicațiilor și produselor media apărute sub egida FES este interzisă.

CHESTIUNEA PRODUCTIVITĂȚII

Controverse și clarificări



Un nivel scăzut al productivității într-adevăr nu poate asigura salarii mari. Aceasta nu este însă problema României, unde salariile sunt comparativ mult mai scăzute decât productivitatea. Mai mult, contrar a ceea ce se spune în spațiul public, creșterile salariale din ultimul deceniu au fost însoțite de creșteri echivalente ale productivității muncii. Discursul dominant din spațiul public este totuși înșelător de la bun început, din moment ce vorbim de un raționament strict în termeni de rate de creștere, a cărui asumție principală este existența unui punct de echilibru original între nivelul productivității și nivelul remunerării muncii.



Neluarea în calcul a distribuției valorii adăugate între muncă și capital face ca discursul public despre productivitate să fie unul extrem de partizan, scopul fiind de fapt limitarea creșterilor salariale și menținerea unui raport cât mai mare între productivitate și costuri, fără ca angajatorii să facă eforturi investiționale și organizaționale pentru creșterea productivității. Nu e deci deloc întâmplător că tema productivității apare în spațiul public doar atunci când situația de pe piața muncii tinde să împingă salariile în sus. Vorbim de o critică moralizatoare a creșterilor salariale dublată de denunțarea presupusei iraționalități economice a acestora.



Pentru moment, realitatea este însă alta, lucru evident dacă ne uităm la raportul dintre productivitatea muncii și costurile cu forța de muncă: costurile cu forța de muncă sunt atât de reduse în România, încât nici nu se pune problema ca creșterile salariale să amenințe cu adevărat activitatea economică la nivel macro. Pe termen mediu și mai ales pe termen lung, situația se poate schimba, drept pentru care dezbaterea publică trebuie să se reorienteze spre problema cu adevărat importantă: creșterea productivității, și nu limitarea creșterilor salariale.

Mai multe informații despre acest subiect pot fi găsite aici:
www.fes.ro