



BRCC

British Romanian  
Chamber of Commerce

## **Interviu Robert Uzună, Președintele Camerei de Comerț Româno-Britanice – Dimineți cu Soare, Radio România Actualități – Sâmbătă, 14 Martie**

Invitatul nostru pentru această ediție este Președintele **Camerei de Comerț Româno-Britanice, domnul Robert Uzună**. Vă spuneam ceva mai devreme, l-am alergat pe tot terenul și uite că a treia invitație a fost cu noroc. Îl avem în direct, îl salutăm și îi mulțumim.

Bună dimineața, domnule Uzună.

Bună dimineața, domnule Soare, bună dimineața dumneavoastră și radio ascultătorilor **Radio România Actualități**.

**Am luat următoarele 2 headlines pe care o să vă invit să le confirmați, să le comentați sau să le infirmați: Relațiile comerciale România-Regatul Unit cresc cu 6,4 % față de anul anterior și România exportă mai mult către Marea Britanie decât importă.**

Da, într-adevăr, ați punctat foarte bine aceste vești bune. Într-un context internațional care, pentru moment, nu oferă multe motive de optimism, dacă ne uităm la evoluția comerțului și a investițiilor dintre România și Regatul Unit, lucrurile arată mai bine decât povestirile generale pe care le auzim de obicei.

Din perspectiva schimburilor comerciale, România într-adevăr exportă mai mult către Marea Britanie decât importă. Aș spune că înregistrăm un excedent comercial semnificativ, aproape de două ori mai mare decât exporturile britanice către România.

Chiar dacă lucrurile arată în acest fel și cifrele sunt îmbucurătoare, cu un total de 7,2 miliarde de lire sterline, România este totuși abia al 32-lea partener comercial al Regatului Unit, ceea ce înseamnă cam 0.5% din comerțul total al Marii Britanii.

Acest lucru ne arată că există încă un potențial semnificativ de dezvoltare a relației economice.

Pe de altă parte, mai avem o veste bună: investițiile britanice în România rămân relevante, cu un stoc total de 752 milioane de lire sterline la finalul anului 2024, conform celor mai recente date.

Aș adăuga un ultim punct: investițiile românești în Marea Britanie sunt în creștere, ajungând la 300 milioane de lire sterline, ceea ce la final de 2024 a reprezentat un salt de 22 % față de 2023.

Chiar dacă cifrele sunt seci și uneori greu de reținut, concluzia generală este că relația economică este dinamică, bidirecțională și există spațiu pentru noi investiții și parteneriate comerciale, în ciuda efectelor determinate de Brexit.



## **Domnule Robert Uzună, să-mi iertați curiozitatea, dar ce mai exact exportăm noi la ei, ce le place?**

Da, aceasta este, într-adevăr, întrebarea pe care o primim cel mai des, tocmai pornind de la această realitate pe care v-am prezentat-o și care este, mai degrabă, aparte în relația cu o putere economică din Europa de Vest.

În primul rând, aș spune că înainte de toate, produsul de export numărul 1 al României este sectorul autoturismelor, unde avem nu mai puțin de 1,2 miliarde de lire sterline.

Surprinzător, imediat după acesta sunt băuturile și tutunul. Aici o explicație simplă ar putea veni și din faptul că în România există jucători foarte mari din aceste industrii, în special în industria tutunului, unde avem și fabrici, ceea ce ne transformă într-o platformă de export.

Exporturile noastre continuă cu zona de mașini industriale, în valoare de aproape 400 de milioane de lire sterline, precum și cu echipamente electrice și vehicule comerciale, care sunt strâns legate de sectorul auto.

Pe partea de servicii, situația este puțin dezechilibrată, în sensul că, așa cum Marea Britanie este cunoscută pentru ponderea foarte mare a serviciilor în PIB, observăm că serviciile cresc mai rapid decât comerțul cu bunuri.

În ceea ce îi privește pe britanici, exporturile lor sunt mai echilibrate între bunuri și servicii, însă serviciile cresc aproape de două ori mai rapid decât bunurile.

Concluzia la întrebarea dumneavoastră este că dinamica serviciilor indică o schimbare structurală în relația dintre țările noastre, evidențiind oportunități tot mai mari în sectoare precum servicii profesionale, tehnologie, informații și consultanță.

## **Discutând de strategia industrială a Marii Britanii, Domnule Robert Uzună, înțeleg că aceasta include 9 sectoare cheie. Întrebarea mea este: această strategie industrială a Marii Britanii ne poate include cumva ca un jucător și astfel să ne ajute să urcăm de pe poziția 34 pe care suntem în prezent?**

Sunt două aspect importante de punctat aici, care mi se par critice atât pentru România, cât și pentru Marea Britanie, și, de altfel, pentru întreg arealul european.

În contextul geopolitic complicat în care ne aflăm, avem adesea tendința să adoptăm o perspectivă pesimistă. În realitate, acestea sunt momentele în care trebuie să construim planuri pe termen lung și scenarii multiple, chiar dacă nu pornesc întotdeauna din premise optimiste.

Strategia industrială pe care Marea Britanie a adoptat-o anul trecut în 2025 ar putea fi un model și pentru România.



Aceștia și-au definit nouă sectoare prioritare, care reflectă clar direcția pe care Marea Britanie dorește să o urmeze în următorii ani și anume: Producția avansată – de la manufactură și industria auto, până la tehnologia aerospațială, agricultură și agritech, combinată cu industrii pe care le consideră critice, precum minerale și oțel. Să ne amintim că în anii '80 au fost închise oțelării, industria chimică, industria materialelor compozite și porturile. Strategia lor continuă cu al treilea domeniu de focus și anume industria creativă, urmată de bio-farmaceutică și tehnologia medicală, apoi energia curată, domeniul digital și tehnologia informațiilor, serviciile profesionale și de business, serviciile financiare și, nu în ultimul rând, domeniul apărării, unde există o colaborare foarte strânsă cu România.

Din această strategie, Marea Britanie a identificat patru domenii în care vede un potențial puternic pentru relațiile comerciale cu România: energia curată, domeniul digital și tehnologia informațiilor, precum și industriile fundamentale și materiile prime industriale, alături de apărare.

**Această strategie industrială e un model, într-adevăr, și pentru noi. Am urmărit, cu o săptămână-două în urmă, un documentar despre redefinirea strategiei de dezvoltare a Chinei, care avea tot 5-6 piloni. Aceștia erau puțin diferiți, însă vorbim despre țări de altă dimensiune, ceea ce nu înseamnă că modelele nu pot fi o sursă de inspirație. Domnule Uzună, conduceți Camera de Comerț Româno-Britanică de aproximativ un an și recent ați participat la un Business Forum la Manchester. Ce a presupus acest eveniment?**

Frumusețea acestei strategii, și faptul că sectorul digital și tehnologia informațiilor sunt în focus atât pentru britanici, cât și pentru noi, ne-a permis să construim inițiative în această direcție. Împreună cu Ambasada României la Londra și cu Consulatul General al României de la Manchester, am organizat pe data de 4 februarie a acestui an o misiune economică, un Business Forum cu accent pe tehnologia informației. Scopul nostru a fost să obținem consiliere privind accesul pe piața britanică și dezvoltarea operațiunilor acolo, dar și să arătăm că există viață economică și în afara Londrei. Cu sprijinul partenerilor locali, al asociațiilor industriale și a camerelor de comerț locale, am căutat acces pe această piață. Am observat un efort coordonat al tuturor acestor entități, atât guvernamentale, cât și non-guvernamentale, ceea ce este absolut lăudabil. Din partea noastră, companiile participante au promovat România ca destinație competitivă pentru investiții în tehnologie și au arătat că există oportunități de finanțare europene și naționale, inclusiv prin PNRR. Aș mai adăuga o chestiune absolut interesantă apropo și de pasiunea dumneavoastră, domnule Soare, este că vizita delegației la Manchester a inclus și o întâlnire cu managementul clubului de fotbal Manchester City, pentru a prezenta modelul lor de business sportiv integrat, de mare succes economic, care poate fi un exemplu de bune practici și pentru România. Vorbind mereu



BRCC

British Romanian  
Chamber of Commerce

despre performanța athletică, trebuie să subliniem că în spatele performanței sportive există întotdeauna un angrenaj economic impresionant.

**Sunt de acord cu tine - un alt model considerat de succes în ultimii 10 ani este cel de la Paris-Saint Germain, care a câștigat Champions League după 13 ani de investiții majore. Știi foarte bine, știu că și dumneavoastră sunteți pasionat de fotbal. La un moment dat, când l-au adus pe Messi și au investit foarte mult timp și resurse, toată lumea spunea că este un eșec sportiv. În realitate, a fost un succes din toate punctele de vedere, inclusiv financiar, nu doar ca imagine și notorietate. Ați fost la Manchester City. Foarte frumos. E foarte bine că ați mers înainte de meciul cu Real Madrid. În final, domnule Uzună, cum este să faci business cu Britanicii după Brexit? Era mai simplu înainte?**

Aceasta este probabil întrebarea de 1000 de puncte. În ciuda unor mici dificultăți legate de înregistrările digitale, vizite sau vize în anumite cazuri, care, din fericire, afectează mult mai puțin cetățenii Uniunii Europene, lucrurile încep să se redreseze după o ușoară încetinire. Guvernele britanice succesive au încercat să implementeze strategii pentru a depăși încetinirea provocată de Brexit. Pe de altă parte, aș menționa o idee subliniată atât de participanții români la Business Forumul de la Manchester, cât și de membrii noștri care colaborează direct cu parteneri britanici. Marea Britanie are un avantaj important, acela că poate fi utilizată ca o platformă de lansare pentru întreaga piață și oportunități de afaceri în întreaga zonă anglo-saxonă. De la America de Nord, respectiv Canada și Statele Unite, până la Australia și Noua Zeelandă, există oportunități semnificative. Cu alte cuvinte, Regatul Unit poate funcționa ca o platformă globală de business pentru companiile care doresc să se extindă pe aceste piețe vorbitoare de limbă engleză. Esențial este să existe realism, o bună înțelegere a pieței și disponibilitatea de a concura cu cei mai performanți.

**Și nu este puțin lucru, ceea ce mă face să-mi amintesc de ceea ce spuneți dumneavoastră la un moment dat: indiferent de premisele geopolitice, cel mai important este să fii realist, să cunoști piața și să îți dorești cu adevărat să intri în joc și să înveți de la cei mai buni. Vă mulțumim pentru prezența în emisiune. Sperăm că v-am oferit o sâmbătă plăcută. Ne-am regăsit, în sfârșit, și sperăm să o mai facem și cu alte ocazii.**

Vă mulțumesc foarte mult, cu drag, și încă o dată felicitări pentru emisiune, precum și mulțumiri ascultătorilor.

**Domnul Robert Uzună, Președintele Camerei de Comerț Româno-Britanice, a fost alături de noi astăzi. Vă mulțumim că ne-ați urmărit.**