

# Barierele comerciale și dinamica exporturilor românești

drd. Andreea VASS

## 1. Principalele tendințe în reforma politicilor comerciale în condițiile globalizării

România s-a angajat în ultimul deceniu al secolului trecut pe traectoria creșterii gradului de integrare regională și mondială. Pentru conceperea și implementarea politicilor economice interne a devenit esențială luarea în calcul a mutațiilor care au loc la nivel mondial. Comerțul și politicile comerciale internaționale au devenit aspecte-cheie ale derulării relațiilor economice externe postbelice, în prezent fiind mai dinamice și mai controversate - în special din punct de vedere al impactului acestora asupra creșterii economice și a distribuției veniturilor - decât în orice altă perioadă a istoriei umanității. Așadar, după efectuarea primului pas, în prima parte a lucrării, constând în creionarea traectoriei comerțului exterior al României și în raportarea dinamicii exporturilor acesteia la tendințele mondiale, se impune analiza procesului de liberalizare comercială și de facilitare a accesului la piața globală. Aceasta constituie o provocare teoretică și empirică, astfel că în sprijinul analizei pe ansamblul economiei mondiale vom aduce și argumente derivate din unele experiențe internaționale notabile. Acestea ne vor permite să evaluăm noul tablou complex al barierelor co-

merciale internaționale și să identificăm în continuare incidențele lor asupra exporturilor românești.

### 1.1. Mutății în arhitectura barierelor comerciale contemporane

Deschiderea spre exterior a economiilor naționale pe parcursul deceniului trecut a coincis, pe ansamblu, cu sporirea inegalităților, cu accentuarea polarizării țărilor lumii, dar și cu o creștere economică medie ușor mai redusă față de cea înregistrată în deceniul anterior. Vom remarcă, totodată, că nu există un model (stereotip) de dezvoltare economică națională prin liberalizarea comerțului exterior. Mozaicul experiențelor naționale ne furnizează modele de succes, dar și nereușite răsunătoare. Ceea ce rămâne comun majoritatii statelor lumii este împărtășirea ideologiei politico-economice ce invită la liberalizarea schimburilor economice externe (în grade diferite, reciproce sau nereciproce), ceea ce a alimentat trendul de creștere mai accentuată a comerțului mondial față de creșterea produsului global<sup>1</sup>.

<sup>1</sup>Excepție de la acest trend fac ultimii doi ani: 2001 și 2002, când ritmul de creștere al schimburilor economice externe a fost inferior ritmului de creștere a PIB, fenomen explicabil, pe de o parte, de creșterea comerțului intrafirmă la nivelul societăților transnaționale, iar pe de altă parte, de

### *1.1.1. Accesul la piețele externe*

Implementarea parțială a angajamentelor de reducere progresivă a taxelor vamale și de eliminare a barierelor netarifare în scopul liberalizării comerțului mondial, asumate cu ocazia Rundei Uruguay (1995), a fost dublată de un alt aspect pozitiv, și anume creșterea gradului de transparentă și de predictibilitate a regimurilor comerciale.

Runda Uruguay a condus la o îmbunătățire substanțială a accesului la piețele externe în special a *produselor industriale*, principalele direcții de acțiune fiind următoarele<sup>1</sup>:

- *în primul rând*, țările dezvoltate și în dezvoltare și-au asumat obligațiile de reducere a protecției tarifare la 99%, respectiv 73% din liniile tarifare (față de 78% și, respectiv, 21% înainte de Runda Uruguay);
- *în al doilea rând*, țările dezvoltate și-au redus media simplă de protecție tarifară a importurilor cu 40%, pe ansamblu, și cu 37% la importurile provenind din țările în dezvoltare; țările în dezvoltare și-au redus protecția tarifară medie la produsele industriale cu 25% la importurile provenind din țările dezvoltate, și cu 21% la cele provenind din țările în dezvoltare<sup>2</sup>;
- *în al treilea rând*, s-au făcut progrese substanțiale pe linia eliminării restricțiilor voluntare la export, care momentan sunt pro-

hibite, iar Acordul privind Textilele și Îmbrăcăminte se va încheia în anul 2005.

În ciuda acestor reduceri tarifare, taxele vamale constituie încă surse importante de distorsiune a comerțului exterior, cu costuri economice ridicate:

- țările dezvoltate păstrează încă o rată a dispersiei ridicate a taxelor vamale, limitele maxime (*peak tariffs*) fiind atinse la categoriile de produse textile, îmbrăcăminte și produse din piele:
  - barierele netarifare din acest sector au fost eliminate la 31 decembrie 1994, dar comerțul cu aceste produse va fi încă împietat de rate tarifare ridicate pe principalele piețe importatoare: 9% în SUA, 8% în UE și 7% în Japonia.
  - limite tarifare maxime se înregistrează la textile, îmbrăcăminte, produse din piele și metale, majoritatea țărilor dezvoltate crescând rata de protecție pe măsura gradului de prelucrare a acestor produse.
- în cazul țărilor în dezvoltare, taxele vamale sunt adeseori nelimitate sau acestea și-au asumat angajamente de menținere a taxelor vamale la nivele ridicate.
- taxele vamale preferențiale reciproce sau nereciproce sunt foarte importante din perspectiva accesului la piețe, în special pentru țările cele mai slab dezvoltate.

Pași mărunți s-au făcut, aşadar, pe calea eliminării taxelor vamale la *textile și îmbrăcăminte*, care în prezent sunt guvernate de regulile OMC doar în proporție de 17% din volumul total al importurilor, după primele două etape de integrare în OMC (1995, 1998) și, implicit, de liberalizare a comerțului cu

recesiunea economică de pe principalele piețe mondiale și dinamica accentuată a comerțului exterior din anii precedenți.

<sup>1</sup> Bachetta, M., B. Bora, Post-Uruguay Round Market Access Barriers for Industrial Products, OMC și UNCTAD, 2001.

<sup>2</sup> Trebuie să menționăm aici că reducerile tarifare au avut loc linie cu linie tarifară și nu ca medie.

aceste produse. Reducerile taxelor vamale de către majoritatea țărilor semnatare ale ATI - Acordului privind Textile și Îmbrăcăminte (Canada, UE, SUA etc.) au fost foarte modeste, exceptie făcând doar Norvegia. Cea de-a treia etapă, care a început la 1 ianuarie 2002, a vizat produsele care, în 1990, reprezentau cel puțin 18% din volumul total al importurilor și care la rândul lor vor fi integrate regulilor GATT (devenită ulterior OMC). Toate produsele rămase

după aceste trei faze urmează să fie integrate regulilor OMC la 1 ianuarie 2005, atunci când expiră perioada de 10 ani pentru aplicarea acordului privind textilele și îmbrăcămintea.

În ceea ce privește produsele manufacurate, dispersia tarifară între cele mai mari patru țări importatoare (quad) este mică, SUA aplicând însă cele mai mari taxe vamale la import, iar Japonia cele mai mici (calculate ca medii simple).

Tabelul nr. 1

**Media simplă a taxelor vamale aplicate în anul 2000  
de primele patru țări cu cele mai mari ponderi în comerțul mondial**

	Canada <sup>a</sup>	UE <sup>b</sup>	Japonia <sup>a</sup>	SUA <sup>b</sup>
Produsele agricole (conform Anexei I, GATT - 1994)	22,9	17,3	18,2	11,0
Produsele nonagricole (exclus petrolier)	4,4	4,5	4,0	4,7
Petrol	2,6	2,9	6,5	2,3
Total	7,2	6,9	6,5	5,7

Sursa: Raportul OMC: "World Trade Developments", 2001.

<sup>a</sup> anul 1999; <sup>b</sup> anul 2000.

Sectorul agricol continuă să rămână cel mai protejat și, totodată, cauza multiplelor diferențe între membrii OMC (ex. una dintre cauzele principale ale discordiei și al eșecului lansării Rundei Mileniului la Seattle). Cei mai reticenți la această idee și cei care au contribuit din plin la menținerea piețelor agricole închise sunt cei mai puternici actori ai OMC: țările membre ale Uniunii Europene și SUA. Este dificil de prezis ce va putea determina Uniunea Europeană să își deschidă granițele spre o agricultură mai liberală, știut fiind faptul că acest sector este puternic subvenționat și opoziția fermierilor față de un astfel de proces este evidentă. Deși, la Seattle, SUA au acuzat UE că nu dorește discutarea și

soluționarea problemei agricole, interesul SUA pentru liberalizarea piețelor agricole naționale este de asemenea redus, în timp ce și opoziția fermierilor americanii este puternică. SUA, ca și UE, își ajută la fel de mult fermierii, dar o fac prin plăți directe considerate a fi mai puțin distorsionante asupra comerțului.

Regimul comercial protectionist al produselor agricole promovat de SUA, este devansat de cel al Canadei, Japoniei și UE, cu toate că europenii acuză americanii de protectionism mascat sub forma creditelor ieftine acordate țărilor slab dezvoltate, în scopul achiziționării de către acestea a productiei agricole americane în exces. La rândul lor, SUA apreciază că subvențiile

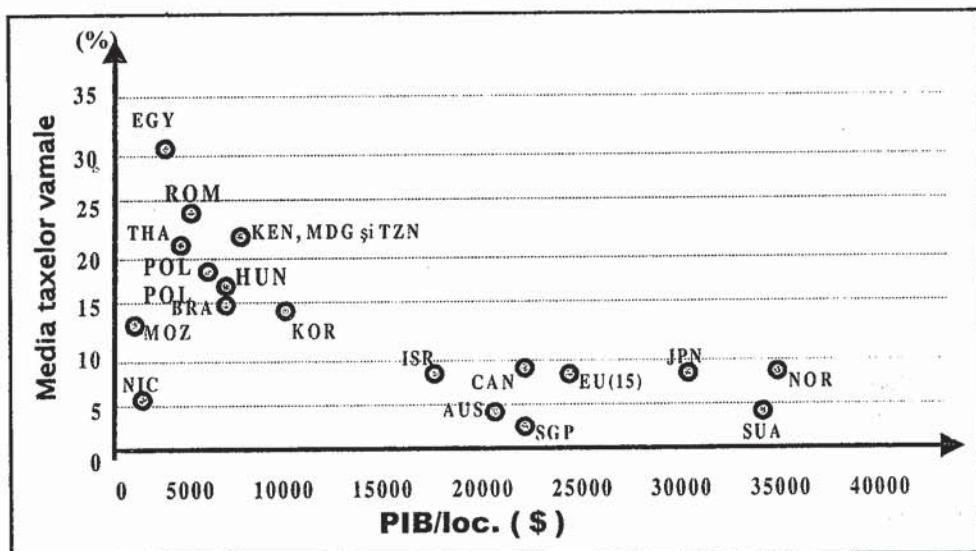
acordate de UE agriculturii reprezintă cca 85% din subvențiile mondiale la exporturile de produse agricole și că ele creează cele mai mari distorsiuni în calea comerțului internațional cu produse agricole.

Media simplă a protecției tarifare promovate de țările membre OMC variază extrem de mult, în funcție de nivelul veniturilor medii pe cap de locuitor. Acesta este efectul măsurilor

multiple întreprinse în cadrul rundelor de negocieri ale OMC și UNCTAD, sub forma acordurilor preferențiale, în favoarea țărilor cel mai puțin dezvoltate sau în dezvoltare, nereciproc și nediscriminatorii. Angajamentul acestor țări de reducere graduală a protecției tarifare este condiționată de creșterea economică reală, privită aici sub formă creșterii veniturilor medii pe cap de locuitor (vezi graficul nr.1).

**Graficul nr. 1**

**Corelația între media simplă a taxelor vamale și nivelul PIB/loc.**



Sursa: Secretariatul OMC și FMI, 2001.

Țările în dezvoltare și-au redus protecția tarifară medie cu aproape jumătate, de la circa 30% la începutul anilor 1980, la peste 15% la sfârșitul anilor 1990. De remarcat este însă faptul că aceste țări au redus ratele tarifare de la nivele mult mai ridicate decât țările dezvoltate, ceea ce conduce la amplificarea efectelor de bunăstare generate, în raport cu aceeași reducere tarifară, dar de la nivele infe-

rioare (Martin, 1997). În același timp, dispersia tarifară (care conduce la creșterea costurilor bunăstării în cazul oricărei rate tarifare) a scăzut. Aceste reduceri au cunoscut valori mai ridicate, în special, în țările Asiei de Sud, Americii Latine și Asiei de Est. Liberalizarea comerțului a fost mult mai limitată în țările din regiunea Africii Sud-Sahariene, Orientului Mijlociu și Africii de Nord.

Tabelul nr. 2

**Escaladarea tarifară în 60 de țări în dezvoltare  
și 23 de țări industrializate, în perioada 1994-2000  
(medie simplă neponderată, %)**

Grupul de țări	Anii raportării	Produse agricole			Produse industriale		
		Primare	Produse intermediare	Produse finite	Primare	Produse intermediare	Produse finite
Media protecției tarifare în 60 de țări în dezvoltare și în tranzitie <sup>1</sup>	1994-2000	17,9	23,2	27,7	10,7	11,9	15,5
Media protecției tarifare în 23 de țări dezvoltate <sup>2</sup>	1998-2000	4,8	8,6	12,0	3,2	3,6	5,1

<sup>1</sup>China, Fiji, Indonesia, Korea, Malaysia , Papua New Guinea, Philippines, Solomon Islands , Thailand , Bangladesh , India, Myanmar, Sri Lanka , Burkina Faso , Cameroon, Cote d'Ivoire, Guinea, Kenya, Madagascar, Mali, Mauritius , Nigeria, South Africa, Tanzania, Togo, Zambia , Bahrain , Cyprus, Egypt, Israel , Malta, Morocco, Tunisia , Turkey, Bulgaria, Czech Rep., Hungary, Latvia, Poland, Romania, Slovakia Rep., Argentina, Barbados , Bolivia, Brazil, Colombia, Costa Rica, Dominican Rep., Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, Jamaica , Mexico, Nicaragua , Panama, Paraguay, Peru, Trinidad & Tobago , Uruguay.

<sup>2</sup> Australia, Canada, European Union, Iceland , Japan, New Zealand, Norway, Switzerland , United States.

Sursa: calculate pe baza datelor publicate în OMC CD ROM 2000 și WTO Trade Policy Review, 1995-2000, vezi anexele pentru detalii.

Liberalizarea comerțului internațional concretizată în reducerea protecției tarifare, în reducerea liniilor tarifare, a restricțiilor cantitative și a altor bariere netarifare a condus la creșterea ponderii țărilor în dezvoltare în comerțul mondial și la o îmbunătățire a structurilor exporturilor (creșterea ponderii bunurilor manufacurate la 75%).

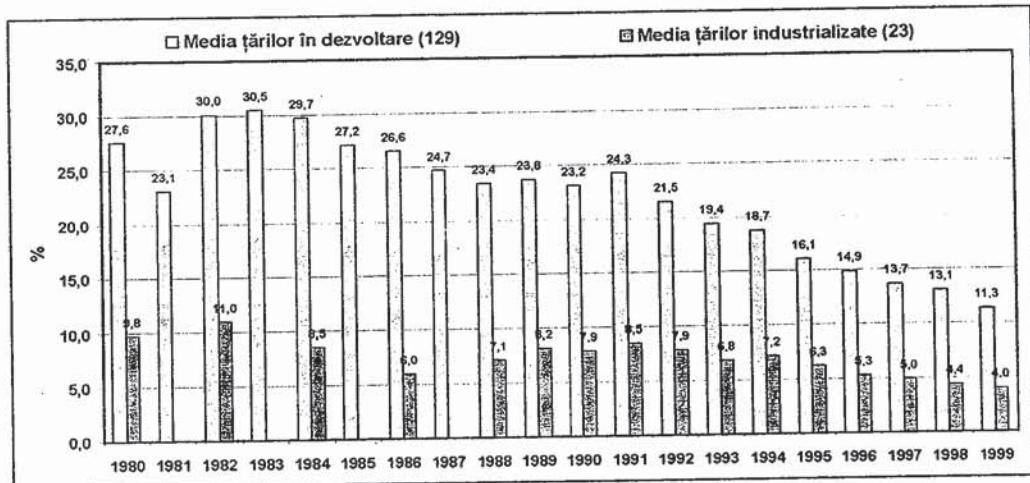
Totodată, au avut loc mutații și în orientarea exporturilor țărilor în dezvoltare: dacă în timpul celui de-al doilea val al globalizării (1950-1980) ponderea comerțului exterior cu alte țări în dezvoltare era de doar 20%, până în anul 1995 aceasta a crescut la peste 40%. Aceasta este și una din cauzele pentru care 70% din barierele tarifare cu care se confruntă țările în dezvoltare provin în prezent tot din partea țărilor în

dezvoltare (Hertel și Martin, 2001).

Aceste evoluții favorabile țărilor în dezvoltare au aprins însă numeroase discordii legate de necesitatea protecției comerțului corect și a concurenței, contribuind la escaladarea protecționismului netarifar (măsuri de salvgarare, antidumping și compensatorii etc.), la amplificarea încercărilor de introducere a unor standarde de muncă internaționale (pentru evitarea dumpingului social), a unor standarde de mediu și alte bariere tehnice. Multe dintre acestea vizează însă protecția producătorilor interni. Promotor al conceptului de comerț "corect", SUA a făcut din acest concept prioritatea numărul unu a politicii lor comerciale, dând tonul la propagarea pe plan mondial, uneori chiar sub forma unor reacții mimetice.

Graficul nr. 2

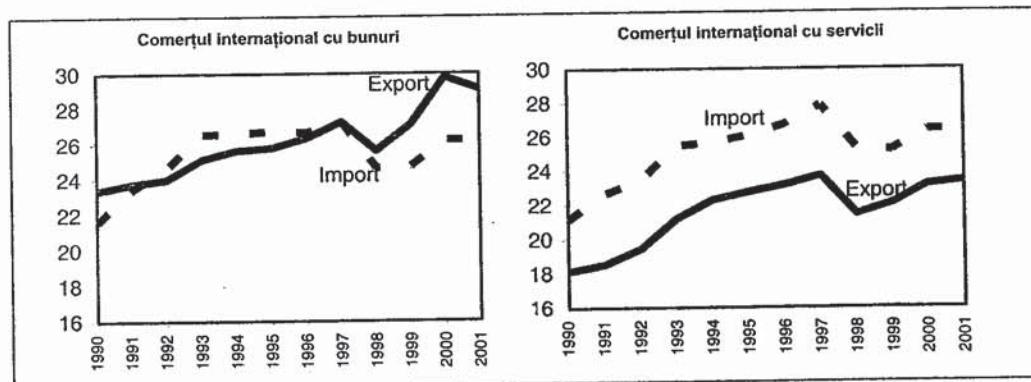
**Evoluția protecției tarifare medii simple  
în perioada 1980-1999**



Sursa: Banca Mondială, 2002, [www.worldbank.org](http://www.worldbank.org).

Graficul nr. 3

**Ponderea țărilor în dezvoltare în comerțul internațional  
cu bunuri și servicii în perioada 1990-2001 – %**



Sursa: Statisticile OMC, 2003, [www.wto.org](http://www.wto.org).

O atitudine agresivă față de practicile neloiale devine necesară pentru sustinătorii liberului schimb din două motive majore:

- măsurile antidumping și antisubvenții împiedică exportatorii să

practice prețuri foarte mici cu scopul de a anihila concurenții interni de pe piața de export;

- corectitudinea - protejarea producătorilor interni de concurența străină neloială (*unfair foreign competition*).

### *1.1.2. Eruptia protecționismului netarifar<sup>1</sup>*

În ciuda reducerii drastice a protecționismului tarifar, cu efecte directe asupra creșterii comerțului mondial, recurgerea tot mai des la protecționismul netarifar a compromis acest deziderat. Liberalismul a fost adeseori sfidat de avalansa prețurilor mici la nivel mondial, efect al modificării și adaptării strategiilor corporaționale de penetrare a piețelor externe. Astfel, marile piețe ale lumii – SUA, UE, Canada, Australia – dar mai nou și economiile în dezvoltare au recurs continuu la măsuri antidumping (AD) și la alte măsuri de protecție a producătorilor interni față de presiunile concurenței externe (ex. măsuri compensatorii, măsuri de salvagardare). Justificarea accentuării utilizării acestor măsuri netarifare constă în necesitatea combaterii comerțului "incorrect" sau neloial. Grabitz (1991) subliniază că "utilizarea termenului de 'neloial' justifică tratamentul preferențial acordat unei industrii interne în detrimentul consumatorilor".

În ultimii ani, parlamentele și congresele, forurile de negociere și întâlnirile economice la diferite niveluri de reprezentare sunt martorii eforturilor de stăvire a unor adevărate "maree" legislative tot mai protecționiste. Dacă barierele tehnice, sanitare și fitosanitare își găsesc logica în protecția consumatorilor (cu toate că acestea sunt cele mai numeroase, numărul țărilor care apelează la ele este redus), scopul și eficiența celorlalte bariere netarifare sunt discutabile.

Recurgerea la măsuri antidumping reflectă dezechilibrul tot mai pronunțat

între interesele protecționiste și cele antiprotecționiste<sup>2</sup>. Nu puține sunt cauzile în care, în numele restabilirii corectitudinii în relațiile comerciale internaționale se maschează protectionismul. Cauza rezidă din cadrul legal al procedurilor antidumping, care nu este în măsură să prevină abuzul utilizării în scop exclusiv protecționist.

Multiplicarea barierelor netarifare (*legea extinderii*) îndreptate contra comerțului neloial și lipsa lor de transparență servesc ca pretext pentru introducerea de obstacole suplimentare în calea schimburilor, dezvoltându-se astfel, un cerc vicios<sup>3</sup>. Paradoxal, din dorința de prezervare a liberului schimb, se ajunge la protectionism care generează la rândul său protectionism.

Pe de altă parte, este foarte probabil ca în perioadele de recesiune, amplificarea presiunilor protecționiste să aibă loc în paralel cu o reducere a corectitudinii în relațiile comerciale internaționale. Ceea ce pentru un grup de producători înseamnă prejudiciu poate să genereze efecte pozitive pentru economia națională luată în ansamblu, prin mai buna alocare a resurselor și exploatarea avantajului comparativ. Rezultă că simpla existență a unei concurențe neloiale din exterior nu este în sine contrară intereselor țării importatoare și, deci, sănctionabilă. Dar, interesul general a fost abrogat atât în codurile Rundei Tokyo, cât și prin acordarea producătorilor individuali dreptul de a acționa practicile neloiale externe, prerogative ce altădată aparțineau statului<sup>4</sup>.

<sup>2</sup> Stern Paula – A NBER Conference Report, The University of Chicago Press, 1994.

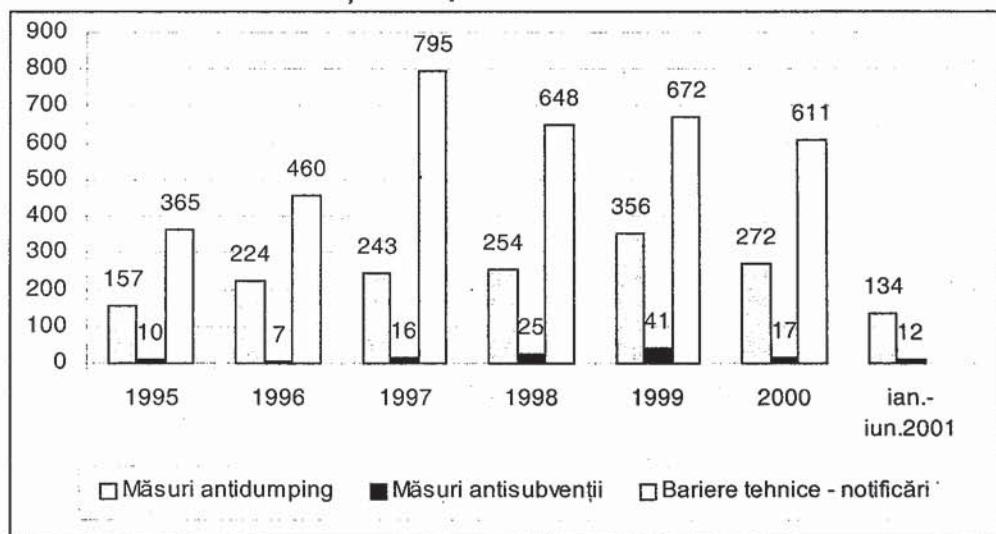
<sup>3</sup> Negrescu, D., Protecționismul netarifar, Colecția Temper, Editura Economică, București, 1998.

<sup>4</sup> Messerlin, P. și L. Sam, Anti-Dumping regulations or Pro-Cartel Law, The World Economy, vol. 13, No. 4, dec. 1990.

<sup>1</sup>Vass, A., "Factorii determinanți ai escaladării măsurilor antidumping și impactul lor asupra economiei globale", în curs de apariție, Revista Română de Economie, 2002.

Graficul nr. 4

**Măsuri protecționiste netarifare inițiate în perioada 1995-2001**



Sursa: Raportul anual al OMC, 2002.

În cadrul tabloului complex al protecționismului netarifar contemporan, recurgerea la măsuri antidumping a cunoscut cea mai mare ampolare în ultimii 25 de ani și constituie, în prezent, unul din cele mai serioase impedimente în calea comerțului internațional. Dumpingul a fost definit ca fiind o discriminare de preț între țara de export și țara de import Scopul Acordului privind Practicile Anti-Dumping (PAD) elaborat sub egida GATT și ulterior a OMC, și a legislației din țările semnatare este de a proteja economia națională de importurile la prețuri discriminatorii (vinderea produselor similare la prețuri diferite pe două sau mai multe piețe de export) sau la prețuri de vânzare sub costurile de producție. Principala justificare a acestor măsuri legislative a fost că producătorii externi folosesc prețuri ridicate pe piețele interne pentru a subvenționa prețurile

căzute pe piața țării de export, câștigând astfel un avantaj competițional nedrept asupra producătorilor interni. Ultimele două decenii au cunoscut modificări continue atât ale legislației, care a devenit tot mai laxă, ambiguă și implicit permisivă, cât și ale acțiunilor incriminabile. În prezent, măsurile antidumping impuse anual la nivel mondial depășesc măsurile impuse în întreaga perioadă 1947-1970.

Toate instrumentele protecționiste au depins de-a lungul timpului de raportul de forțe din "triunghiul de fier": *politicieni - birocați - purtătorii intereselor particulare*, astfel că factorii politico-economiți au influențat în mod direct toate aceste forme de protecționism. Însă, protecționismului AD s-a caracterizat printr-o combinație unică de manipulare, stimulare și intrigă polițice și economice, prin discreditare și favoritism, prin asimetrie de informație.

În definitiv, specialiștii<sup>1</sup> au identificat trei motive principale ale creșterii protecționismului AD:

- liberalizarea comerțului prin reducerea taxelor vamale, ceea ce a condus la creșterea comerțului mondial, fenomen însoțit și de dezvoltarea unor tensiuni comerciale;
- lipsa protecției satisfăcătoare a industriei afectate de importurile competitive sau neloiale, în scopul evitării utilizării măsurilor AD;
- standarde AD tot mai permisive.

În timp ce majoritatea instrumentelor comerciale protecționiste au fost supuse disciplinei și reglementărilor GATT/OMC, măsurile antidumping se bucură încă de legislații neuniforme și laxe, de ambiguități administrative, ceea ce a permis ca începând cu anii '80 statele membre ale OMC să apeleze tot mai mult la legislația AD în defavoarea celoralte instrumente protecționiste. Aceste insuficiențe vor face cu siguranță obiectul următoarelor runde de negocieri ale OMC, liberalizarea deplină a comerțului internațional constituind în continuare un deziderat greu tangibil datorită intereselor divergente.

## 1.2. Rolul liberalizării comerțului exterior în creșterea economică: evidențe empirice

Perioada postbelică a condus la diminuarea inegalității mondiale ca urmare a liberalizării comerțului și a migrației forței de muncă, dar situația s-a înrăutățit în ultimele două decenii<sup>2</sup>

<sup>1</sup> Hansen și Prusa (1995); Miranda, Torres și Ruiz (1998); Finger, Ng și Wangchuk (2000) etc.

<sup>2</sup> Branco Milanovic, The Two Faces of Globalization: Against Globalization as We Know It, Banca Mondială, mai 2002.

(1978–1998, perioadă cunoscută sub numele de *ajustări structurale* în America Latină și Africa, *tranzitie la economia de piață* în țările est-europene) față de deceniile anterioare când inegalitatea între națiuni s-a menținut relativ constantă<sup>3</sup> (1960–1978, perioadă cunoscută sub numele de *substituția importurilor* în America Latină, majoritatea Asiei și a Africii, *comunism* în Europa Estică, China, Vietnam și *statul bunăstării* în țările bogate).

Analizată din perspectiva participării active la procesul globalizării, țările care au optat pentru creșterea integrării în economia globală au cunoscut cele mai mari ritmuri de creștere a veniturilor pe cap de locuitor în ultimul deceniu, de circa 5% anual, în timp ce țările marginalizate au cunoscut un regres de aproape 1%<sup>4</sup>. În rândul țărilor participante la procesul globalizării, tendința de egalizare a veniturilor a fost mai accentuată la nivel internațional decât la cel intranțional (unde s-au manifestat uneori puternice tendințe de divergență)<sup>5</sup>.

Raportul Băncii Mondiale privind efectele globalizării (2002) susține latura sa pozitivă, apelând la explicația, discutabilă de altfel, că în țările în dezvoltare care au optat pentru deschiderea economiilor lor spre exterior, ritmurile lor înalte de creștere sunt asociate cu reducerea decalajelor PIB-ului pe locuitor față de țările dezvoltate,

<sup>3</sup> Coeficientul gini a crescut de la circa 46, în perioada 1960 – 1978, la 54 în prezent, adică o creștere de aproximativ 20 de puncte procentuale.

<sup>4</sup> Raportul Băncii Mondiale, Globalization, Growth and Poverty, 2002.

<sup>5</sup> P. H. Lindert, J.G. Williamson, Does Globalization Make the World More Unequal?, NBER, aprilie 2002.

divergența veniturilor pe cap de locuitor la nivel global fiind de fapt cauzată de cei ce refuză să se globalizeze (*bad globalizers*)<sup>1</sup>. Creșterea veniturilor medii pe cap de locuitor în țările noi globalizate a fost dublată de fenomenul reducerii sărăciei (cu 8% în China, peste 7% în Vietnam, aproape 6% în Uganda, peste 5% în India etc.).

Acest raport împarte țările lumii în două categorii: *globalizatori buni* (care au adoptat politici bune, favorabile globalizării) și *răi*, în funcție de ponderea deschiderii economiei spre exterior, utilizând indicatorul ponderii exporturilor și importurilor în PIB. Acest criteriu de selecție este adesea criticat, deoarece evoluția exporturilor și importurilor nu sunt direct controlate de politica guvernamentală (controlul direct intervenind doar la nivelul protecției tarifare), iar legătura de cauzalitate între comerț și creștere economică este că cea din urmă induce explozia comerțului și nu viceversa (Bairoch, 1997).

Apoi cele două exemple clasice de buni globalizatori, preferate de acest raport: China și India, au aplicat reforma politicii comerciale abia la începutul deceniului trecut, astfel că explozia comerțului a avut loc de fapt sub umbrela unui protecționism ridicat.

De exemplu în China, protecționismul anilor '80 a fost de 80-90% și a scăzut la începutul deceniului anterior la aproximativ 40%. Această rată tarifară este de două ori mai mare decât cea a țărilor în dezvoltare și de patru ori mai mare decât cea a țărilor dezvoltate. În anul 1996 protecția tarifară medie a scăzut la 26%, iar în prezent se situează sub 16%, în condițiile în

care aproape o treime din producția industrială a Chinei este încă obținută de sectorul de stat.

În India reforma politicii comerciale a fost aplicată în anii 1991-1993, după creșterea economică accelerată din anii anterioiri. Astfel, nu apare o corelație între evoluția PIB-ului pe cap de locuitor și reducerea protecției tarifare în perioada 1980-1999. Creșterea veniturilor pe cap de locuitor în India a fost în medie de 4%, indiferent de evoluția ratei medii tarifare, în timp ce în China se observă o corelație între reducerea veniturilor medii pe cap de locuitor și reducerea tarifară abia în ultimii 6 ani (1993-1999), adică exact contrariul ideii susținute de către Raportul Băncii Mondiale cum că liberalizarea comerțului conduce la creșterea veniturilor pe cap de locuitor (Rodrick, 2001).

Desigur însă că, creșterea economică nu este indusă de un singur factor (mono-cauzalitatea liberalizării comerțului), ceea ce sugerează că nici explicația Băncii Mondiale nu este tocmai consistentă.

În țările în tranziție, dinamica PIB/loc, în perioada 1995-2001, a fost superioară ratei medii de creștere a exporturilor în Polonia, România, Slovacia și Bulgaria, ceea ce induce ideea valabilității teoriei conform căreia creșterea economică induce creșterea exporturilor. Doar Ungaria prezintă un caz aparte, unde se pare că dinamica exporturilor constituie un factor generator al creșterii veniturilor pe cap de locuitor (vezi graficul nr. 5). Dacă analizăm însă corelația între media simplă a taxelor vamale și PIB/loc (exprimat aici în euro, prețuri curente) la nivelul anului 1998, pe același grup de țări, sesizăm existența unei corelații negative puternice, vezi graficul nr. 6. Integrarea țărilor în tranziție în

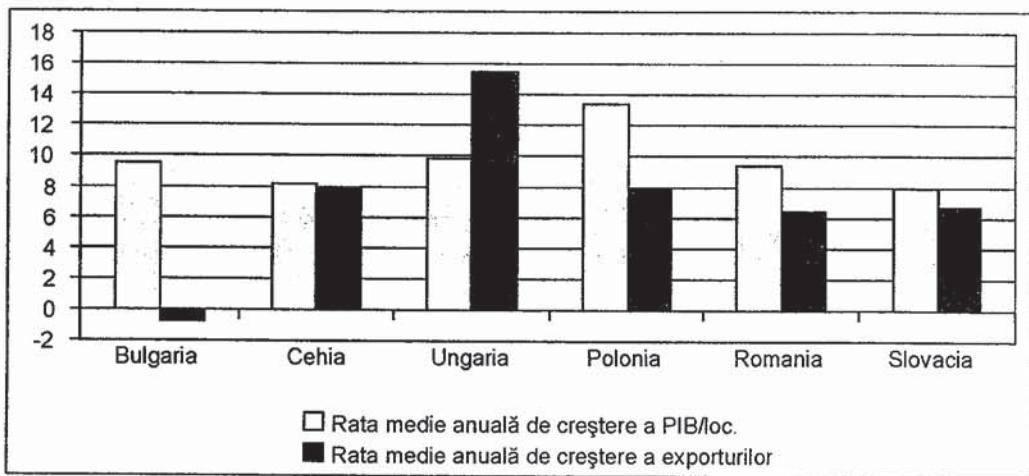
<sup>1</sup> Raportul Băncii Mondiale, Globalization, Growth and Poverty, 2002.

economia internațională nu a urmat o traекторie uniformă în ceea ce privește comerțul exterior, în ciuda premselor regionale similare, fenomen explicabil

prin decalajele majore privind capacitatea de atracție a investițiilor străine directe, promotoare ale comerțului exterior.

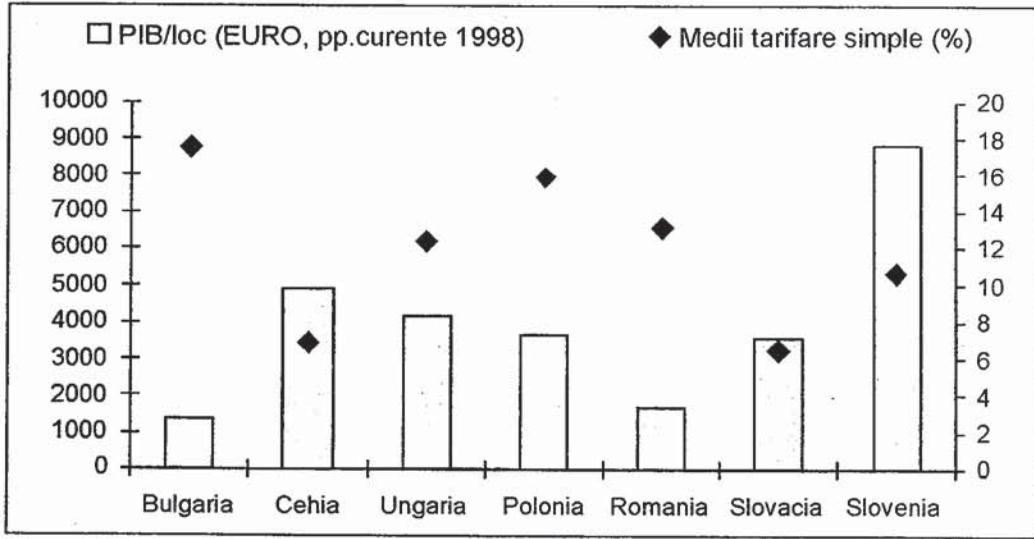
Graficul nr. 5

**Estimări comparative privind rata medie de creștere a exporturilor și a PIB, în unele țări în tranziție, în perioada 1995-2001 (%)**



Sursa: calcule efectuate pe baza datelor EUROSTAT și ale OMC, 2003.

Graficul nr. 6



Sursa: calcule efectuate pe baza datelor EUROSTAT și ale OMC, 2003.

Comerțul și veniturile țărilor în dezvoltare au crescut de două ori mai repede în ultimul deceniu decât în deceniul precedent, iar în rândul acestora, cele care s-au integrat în economia globală au cunoscut rate de creștere ale veniturilor de peste trei ori mai mari decât ale țărilor în dezvoltare izolate (Collier și Dollar, 2001).

Provocările economiei globale actuale rezidă din necesitatea extinderii oportunităților țărilor mai puțin dezvoltate și din asigurarea distribuției echitabile a avantajelor rezultate din liberalizarea comerțului. O persoană dintr-o țară săracă care vinde pe piața globală se confruntă, în medie, cu bariere comerciale de două ori mai mari decât un muncitor tipic dintr-o țară dezvoltată. Altfel spus, produsele obținute de către lumea săracă sunt mult mai suscepțibile protecționismului comercial; 30% din exporturile țărilor în dezvoltare sunt supuse celor mai înalte taxe vamale (*peak tariffs*) percepute de către cel puțin una dintre următoarele țări: SUA, UE, Japonia și Canada. Impedimente majore survin și din ritmul lent de liberalizare a comerțului cu servicii și de asigurare a liberei circulații a forței de muncă în țările cele mai dezvoltate. Alte restricții semnificative sunt reprezentate de cartelizarea pieței transporturilor, ceea ce conduce la costuri de transport mai mari pentru țările în dezvoltare decât pentru țările dezvoltate și, implicit, la prețuri de export mai puțin competitive.

Remodelarea arhitecturii comerciale internaționale necesită un acord politic global și național. Politicienii își vor ridica desigur probleme de genul: va fi efortul politic contrabalansat de avantajele induse de o liberalizare completă a comerțului? Care va fi impactul său asupra sărăciei și distribuției veniturilor?

Răspunsurile la aceste întrebări, în termeni cantitativi, sunt extrem de provocatoare, căci comerțul este doar o variabilă a ecuației dezvoltării pe termen lung. Asupra acestor aspecte vom reveni însă în etapa următoare a cercetării privind barierele comerciale, și anume modelarea impactului eliminării unor bariere comerciale pe bază de scenarii.

## **2. Fundamente teoretice și practice privind factorii potențatori sau restrictivi ai dinamicii și competitivității exporturilor**

În acest capitol ne-am propus să delimităm factorii determinanți ai competitivității externe și a restricțiilor externe cu care se confruntă o economie în condițiile globalizării, punând accentul pe analiza principalelor bariere comerciale (tarifare și netarifare, interne și externe) cu care se confruntă exportatorii români. Importanța acestui demers teoretic și empiric derivă din faptul că avantajul comparativ poate fi diminuat sau chiar anihilat de aceste bariere. În primul rând, vom analiza semnificația și impactul acordurilor de comerț liber încheiate de România asupra volumului agregat al exporturilor de mărfuri prin modelarea principalelor momente constând în eliminarea bariерelor comerciale, dar și prin analiza gradului de concentrare geografică și pe produs a exporturilor, trasând câteva concluzii privind capacitatea României de a valorifica aceste oportunități de export. În al doilea rând, ne vom concentra asupra barierelor comerciale netarifare cu impact major asupra

exporturilor românești. În al treilea rând, vom cuantifica barierele comerciale la nivelul piețelor importatoare care, în ciuda limitelor teoretice pe care le presupun metodologiile simplificatoare, ne va permite să comparăm gradul de protecționism al României cu celelalte țări în tranziție, utilizând bazele de date ale OMC și UNCTAD<sup>1</sup>.

Insetia în schimburile internaționale are drept contrapondere specializarea, deschiderea spre exterior și necesitatea de a rămâne competitiv pentru câștigarea, menținerea sau creșterea cotei de piață externă. Specializarea, la rândul său, are drept corolar interdependentă externă și/sau internă. În acest context, competiția internațională a devenit arena globală în care țările își joacă cartea progresului tehnico-economic<sup>2</sup>. Dar, în condițiile accentuării caracterului concurențial al comerțului internațional, restricțiile externe au „rolul” și capacitatea de a submina competitivitatea exporturilor pe anumite piețe. Din punct de vedere global, statele cel mai prost plasate în competiția internațională sunt confruntate cu restricții externe.

Competitivitatea este capacitatea de a obține o productivitate înaltă, pe baza utilizării inovative a resurselor umane, financiare și materiale. Competitivitatea este capacitatea de a crea valoare, printr-un efort de inovare și de introducere a progresului tehnic, pentru consumatori tot mai sofisticăți și exigență care sunt dispuși să plătească prețuri mai mari pentru utilitatea supe-

rioară pe care o percep. Nu în ultimul rând, competitivitatea este un fenomen economic complex, supus unei multitudini de metode de cuantificare, care asigură succesul jucătorilor în lupta concurențială, atât la nivel micro cât și macroeconomic.

Confruntarea concurențială poate avea loc pe culoarul economic, extraeconomic sau o combinație a celor două. Din punct de vedere economic este important să distingem între instrumentele luptei de concurență care generează competitivitatea prin „preț” și competitivitatea „fără preț” sau structurală<sup>3</sup>. Printre instrumentele extraeconomice regăsim: furnizarea de informații generale pentru toți clienții; asumarea responsabilității sociale de către companii; în anumite condiții, unii agenți economici apelează, în confruntarea cu concurenții lor, la presiuni morale, speculând situațiile de criză (ex. războaie, criză) sau eludând legile statelor.

Competitivitatea prin preț are la bază aptitudinea unei întreprinderi și, prin extindere, a unei țări, de a propune produse cu prețuri mai mici decât cele ale concurenților, acționând asupra uneia sau mai multor componente ale prețului<sup>4</sup>:

- costurile de producție – suportate de întreprinderi (salarii, asigurări sociale, costul capitalului), impo-

<sup>3</sup> F. Teulon, Comerțul internațional, traducere de Anca - Andreea Pavel, Editura Institutul European Iași, 1997, p. 65 - 66.

<sup>4</sup> Acestea pot constitui adevărate bariere în fața exporturilor atunci când prețurile externe sunt inferioare costurilor de producție, când cursul de schimb este revalorizat sau când comportamentul producătorilor locali față de profituri nu acoperă nici costurile de transport între țara de origine și țara importatoare.

<sup>1</sup> COMTRADE - United Nations Standard Dissemination Commodity Trade Database; TRAINS - Trade Analysis and Information System (OMC).

<sup>2</sup> V. Cojanu, Comerțul exterior și dezvoltarea economică în România, Editura IRLI, 1997

- zite, consumuri intermediare, resurse primare etc.);
- cursul de schimb – o depreciere a monedei naționale conduce la creșterea competitivității produselor interne pe piața externă și vice-versa;
- comportamentul privind profitul exportatorilor – acceptarea unei marje inferioare conduce la creșterea competitivității produselor.

*Competitivitatea fără preț* vizează efectul unor factori care nu au o influență directă asupra prețurilor, dar care pot condiționa succesul unei firme de a-și impune produsele pe o piață externă. În decizia de cumpărare a clientului există șase criterii adiacente prețului, care au o importanță fundamentală: calitatea, gradul de inovație, termenul de livrare, notorietatea mărcii, întreținerea și serviciile postachiziție și dinamismul comercial. Căutarea acestor forme de competitivitate constrâng firmele la ascultarea pulsului pieței, la colectarea informațiilor privind inovațiile tehnologice<sup>1</sup>. În același timp, acestea constituie tot atâtea restricții externe.

Optiunea pentru unul din cele două forme ale competitivității sau o combinație a lor are la bază strategia de cultivare a *avantajului competitiv prin costuri*, bazată pe productivitatea înaltă și îmbunătățiri continue (ex. bunurile omogene - intermediare sau de consum - care au adesea o valoarea adăugată mică) sau prin *diferențierea produsului* de cel al competitorilor (ex. bunuri de investiții, bunuri care încorporează

un grad ridicat de tehnologizare, care au o valoare adăugată mare).

Delimitarea instrumentelor luptei de concurență prezintă o importanță deosebită din perspectiva alegerii măsurilor optime de stimulare a comerțului. Totodată, face posibilă delimitarea practicilor anticoncurențiale ale firmelor și guvernelor derivate din abuzul unuia sau mai multor instrumente, în funcție de care a fost departajată concurența loială de cea neloială sau incorectă. Pentru înlăturarea practicilor concurențiale neloiale se poate face apel la o serie vastă de instrumente comerciale reglementate sub egida OMC.

## 2.1. Restricții externe

Racordarea economiilor naționale la fluxurile economice internaționale comportă o multitudine de aspecte și probleme care evidențiază nu numai strânsa legătură de interdependentă și conlucrare, cooperare între state, dar și stări conflictuale și contradicții dintre țări. Acestea generează o serie de restricții în calea competitivității, deriveate în special din necesitatea echilibrării balanței de plăti și a protejării economiei naționale de concurența străină. Nu trebuie să uităm însă că paleta restricțiilor externe este mult mai vastă:

- barierele comerciale:
  - costurile de transport - distanța geografică;
  - bariere tarifare;
  - bariere netarifare;
  - eficiența instituțiilor implicate în procesul de tranzacționare internațională (cu caracter juridic, administrativ, fiscal, bugetar, finanțier, bancar, valutar etc.);
  - bariere informaționale;
  - bariere culturale etc.

<sup>1</sup> Forța Japoniei este legată de competitivitatea derivată din rețelele sale de culegere a informației: Jetro (organism care depinde de puternicul MITI) și din Sogo Sosha (case de comerț cu caracter general), mereu în căutare de tehnologii străine.

- dependența economică, care este rezultatul dominației exercitate de țările puternice (din centru), și care la rândul ei poate fi:
  - *comercială* – exporturile fiind concentrate asupra unui număr limitat de produse, și/sau importurile reprezentând o pondere mare în produsul intern brut<sup>1</sup>;
  - *tehnologică* – performanțele rămânând sub controlul societăților multinaționale;
  - *financiară* – datorii externe plasând țările mai slab dezvoltate sub autoritatea țărilor bogate sau a organizațiilor internaționale controlate de acestea;
- dependența politică, care poate fi rezultatul:
  - *integrării regionale a economiilor* – situație în care produsele din interiorul zonelor de liber schimb, uniunilor vamale, piețelor unice sau uniunilor economice și monetare vor fi favorizate în cursa concurențială față de produsele provenind din exterior;
  - *prohibițiilor politice* – embargouri, discriminări comerciale (de exemplu, față de țările socialiste) etc.

Un mijloc important de estimare a nivelului de dezvoltare a unei economii naționale, a structurii și performanțelor participării acestia la schimburile economice internaționale îl constituie analiza balanței de plăti externe și, în

principal, a componentei sale: balanța comercială. Trebuie să precizăm că o situație favorabilă nu implică în mod obligatoriu o balanță comercială permanent excedentară, ci o balanță echilibrată în dinamică. O balanță comercială cronic deficitară, generală sau parțială, va putea fi reechilibrată apelând la măsuri de politică comercială restrictive, atât pe culoarul exporturilor, cât și pe cel al importurilor. În aceste condiții, competitivitatea este anihilată din motive macroeconomice, pentru a evita îndatorarea externă excesivă, pe termen lung, și presiunile care, în caz contrar s-ar exercita asupra valorii monedei sale.

Restricția externă derivată din dezechilibrele balanței de plăti este în același timp<sup>2</sup>:

- *restricție de plată*: necesitatea de a avea sau împrumuta devize pentru a regla importurile;
- *restricție asupra cursului de schimb*: necesitatea de a evita ca undezechilibrul al schimburilor să conducă la deprecierea monedei naționale.

Competitivitatea economiilor domine, precum SUA, UE (în special Germania) sau Japonia, este puțin constrânsă de restricțiile externe, datorită avantajelor absolute de care beneficiază în condițiile lor de producție, a poziției lor de *price maker* (*cele care dictează prețurile pe piață*) și a poziției privilegiate a valutelor lor, care servesc ca și cursuri de referință în schimburile internaționale. Spre deosebire de acestea, țările dezvoltate constrânsse, precum Franța sau Italia sunt economii intermediare confruntate cu o lipsă de competitivitate structurală, pozițiile lor

<sup>1</sup> Exprimat, în principal, prin intermediul a doi indicatori: coeficientul de import – raportul dintre importurile unei țări și PIB; înclinația marginală spre import – raportul între variația importurilor și variația PIB.

<sup>2</sup> Teulon, F., Comerț Internațional, Editura Institutul European Iași, 1997, p. 67 - 68.

fragile determinându-le să fie *price takers* (cele care se adaptează la prețurile pieței). Cu atât mai acută este situația țărilor în dezvoltare și în tranziție.

În economia contemporană, guvernele naționale au la dispoziție un set impresionant de instrumente de restricționare a comerțului exterior sau de protejare a sectoarelor economice interne. Ceea ce rămâne însă incert este modul de selecție și de implementare a barierelor comerciale, modul în care ele s-au menținut, în pofida efectelor pozitive ale liberalismului. Alegerea politicilor protecționiste sunt animate de<sup>1</sup>:

- *motivații economice*: creșterea bunăstării naționale și sociale; corectarea unor imperfecțiuni ale funcționării sistemului economic de piață liberă (distorsiuni în

sfera producției generate de imobilitatea factorilor de producție și a rigidității prețurilor acestora, dezechilibre pe piețele de consum ale diferitelor bunuri, dezechilibre pe piețele factorilor de producție concretizate în diferențe între prețurile acestora și costurile lor marginale), industriile tinere în dezvoltare (excepția clasică de la doctrina liberalismului);

- *motivații noneconomice*: argumente ecologice, tariful științific (care are ca scop anihilarea avantajului de preț generat de condițiile economice mai favorabile existente pe piața exportatoare), protejarea pieței forței de muncă interne de pericolul șomajului, securitate națională, apărare.

#### Casetă nr. 1

##### Acorduri internaționale privind reglementarea restricțiilor la export

###### 1. Restricții la export din motive noneconomice: securitatea

- Rezoluțiile Consiliului de Securitate al ONU (ex. sanctiunile împotriva unor țări);
- Convenția privind armele chimice;
- Tratatul privind neproliferarea nucleară;
- Acorduri multilaterale de control al exporturilor (*Grupul Australia* – previne răspândirea armelor chimice și biologice; *Regimul de control al minelor antipersonal*; *Grupul furnizorilor de energie nucleară*; *Comitetul Zangger* – controlul materialelor nucleare și al tehnologiilor înrudite; *Acordul de la Wassenaar* (controlul exporturilor de arme convenționale și al bunurilor cu utilitate dublă: civilă și militară).

###### 2. Restricții la export din motive noneconomice: alte tratate internaționale vizând siguranța publică, sănătatea, viața, motive sociale și religioase

- *Convenția de la Basel* privind transportul internațional și depozitarea deșeurilor;
- *Convenția privind comerțul internațional cu flora și fauna pe cale de dispariție* (CITES);
- *Protocolul de la Montreal* privind substanțele dăunătoare stratului de ozon.

<sup>1</sup> Pentru detalii vezi Ciupagea, Constantin, Fundamente teoretice ale comerțului internațional. Editura Economică, 2001.

**3. Restricții la export din motive economice: aranjamente internaționale**

- Aranjamentul Multifibre;
- Acorduri internaționale privind comerțul cu zahăr, cafea și petrol;
- Sistemul General de Preferințe Vamale și alte acorduri internaționale privind tratamentul preferențial;
- Măsuri asumate în urma măsurilor compensatorii luate de țările importatoare (antidumping și antisubvenții).

**4. Restricții la export din motive legate de securitatea alimentației (prevenirea diminuării critice a stocurilor interne)**

- Produse agricole primare (inclusiv și reglementările de export sezoniere).

**5. Restricții la export din motive legate de mediu; conservarea resurselor naturale; menținerea stocurilor adecvate la produsele esențiale; susținerea industriilor confruntate cu dificultăți majore (pot fi atât economice cât și noneconomice)**

- Produse din lemn;
- Pește și produse adiacente (inclusiv și restricțiile sezoniere pentru reproducerea peștilor);
- Produse minerale, metale, pietre prețioase;
- Blâncuri și produse din piele;
- Alte produse agricole (unele beneficiază de măsuri/intervenții sezoniere).

**6. Restricții la export din motive legate de controlul calității și al respectării reglementărilor adiacente**

- Produse supuse patentării și dreptului de reproducere (copyright);
- Controlul standardelor sanitare conform reglementărilor de pe piața importatoare sau cu scopul prezervării reputației internaționale (ex. calitatea SPS pentru alimente, calitatea diamantelor etc.).

**7. Alte restricții la export:**

- Aur (securitatea financiară);
- Controlul cursului de schimb;
- Prezervarea bunurilor naționale (tradiționale);
- Din motive de monitorizare statistică.

*Notă: lista este ilustrativă, nu exhaustivă.*

*Sursa: OECD, Post-Uruguay Round Tariff Regimes: Achievements and Outlook, Paris, 1999.*

**2.2. Tipologia barierelor comerciale la penetrarea piețelor externe**

În literatura științifică întâlnim o paletă vastă de clasificări ale barierelor comerciale. Sistemul de codificare al instrumentelor comerciale realizat de către UNCTAD cuprinde șase grupe

principale de bariere<sup>1</sup>: bariere tarifare, bariere netarifare, măsuri care acționează

<sup>1</sup> Numărul total instrumentelor comerciale clasificate de către UNCTAD în cele 6 grupe mari depășește însă cifra de 100, în timp ce o clasificare doar a barierelor comerciale în calea produselor agricole, realizată de către OECD, cuprinde peste 150 de măsuri.

nează prin mecanismul prețurilor, restricții cantitative, măsuri de contracarare a practicilor monopoliste și bariere tehnice. Exportul mărfurilor în România este liberalizat, fiind supus licențelor de export automate folosite doar în scopuri statistice. Cu toate acestea, caracteristica specifică a barierezelor comerciale cu care se confruntă exporturile economiilor în tranziție constă însă în importanța relativă superioară a barierezelor comerciale interne față de barierele externe<sup>1</sup>. Acest fenomen este explicabil din două puncte de vedere principale:

- *tranzitia la economia de piață* a presupus, pe de o parte, restructurarea macro și microeconomică (cu incidente majore asupra potențialului de export al unei națiuni), iar pe de altă parte, reforma instituțională s-a dovedit a fi un proces extrem de greoi, care a împietat dezvoltarea unui mediu economic favorabil exporturilor;
- *barierele externe deriveate din taxele vamale și restricții cantitative* s-au diminuat continuu pe fondul acordurilor de comerț liber încheiate de România.

Analiza noastră se va concentra însă asupra acestui din urmă aspect, la care vom adăuga o analiză detaliată a barierezelor comerciale netarifare externe, pe considerentul că primul aspect a fost abordat în literatura științifică națională, pornind de la analiza input-output (pentru 105 ramuri) aplicat metodei

clusterilor și modelului complex al avantajului competitiv național dezvoltat de către Porter<sup>2</sup>. Concluziile principale la care au ajuns autorii în analiza mediului economic în care firmele își derulează activitatea, ca factor determinant al competitivității economiei, pentru 23 de ramuri principal exportatoare<sup>3</sup> sunt:

- principalele ramuri exportatoare însumează aproape 80% din totalul exportului: *industria confecțiilor din textile* (16,5%), *pielăriei și încălțăminte* (7,5%), *alte produse siderurgice* (5,6%), *agricultura* (5,5%) etc.;
- *avantajul comparativ major al exporturilor românești derivă din salariile mici*: remunerația totală plătită în ramurile exportatoare reprezintă doar 24,8%, adică mai puțin de un sfert din remunerația totală plătită în economie în anul 1999;
- în general, aceste ramuri au o pondere mică în totalul *valorii adăugate brute* obținute în economie (sub 1%, excepție fac clusterii *cultura vegetală, creșterea animalelor și alte transporturi*) ceea ce conduce la un aport total al ramurilor principal exportatoare la valoarea adăugată brută totală de circa 30% din totalul VAB creată în economie;
- totodată, raportarea valorii adăugate brute la remunerația totală pe ramuri industriale reprezintă o estimare a *productivității muncii*,

<sup>1</sup> Cu toate acestea, în analiza „Barriers to Trade in Economies in Transition” întreprinsă de OECD, în anul 1994, pe baza chesționării exportatorilor din Polonia, Lituania, Federația Rusă, Lituania și România, aceștia din urmă au fost singurii care au acordat o importanță relativă mai mare barierezelor comerciale externe față de cele interne.

<sup>2</sup> Pentru detalii vezi Scutaru, C. și I. Florescu, Analiza input-output: factori favorabili și bariere în asigurarea competitivității la export și pe piață internă, 2003.

<sup>3</sup> Ramuri care au o pondere mai mare de 1% în exporturile de mărfuri.

- cele mai bine plasate fiind ramurile: *transporturi aeriene și industria de mijloace ale tehnicii de calcul și de birou*;
- din totalul *cheltuielilor de cercetare - dezvoltare* (informatizare), principalele ramuri exportatoare consumă doar 18% din totalul pe economie;
  - aceste ramuri participă la formarea brută de capital fix, cu excepția *industriei de mijloace ale tehnicii de calcul și de birou și a mijloacelor de transport rutier*;
  - principalele ramuri de export nu primesc *subvenții pentru producție*, cu excepția *culturii vegetale*, care primește aproximativ un sfert din totalul subvențiilor;
  - singura ramură care plătește *impozite mari* (13,6% reprezentând TVA și alte impozite pe produs) este ramura *prelucrarea țățeiului*; dar aceasta constituie o ramură suport pentru toate celelalte ramuri exportatoare, ceea ce conduce la efecte propagate la nivelul celorlalte ramuri.

La aceste bariere interne, se mai adaugă și alte obstacole în calea exporturilor românești, greu cuantificabile<sup>1</sup>, derivate fiind din dificultățile procesului de tranziție de la economia centralizată la o economie capitalistă:

- *infrastructura precară* - având o capacitate redusă de a servi instituțiile economiei de piață – în rândul acestora serviciile interne de telecomunicații și dificultățile întâmpinate la transbordarea mărfurilor la graniță par a fi cele mai acute (insuficiența punctelor vamale sau a agentiilor de tran-

sport, costurile ridicate ale licențierii curierilor sau a navilului etc.);

- *barierele informaționale* – constând în principal în dotarea cu echipamente neadecvate pentru gestionarea și diseminarea unui volum atât de mare de informații, precum regimurile și reglementările de import, practicile de afaceri, canalele de distribuție sau prețurile de pe diferitele piețe de export ale lumii, care să permită luarea deciziilor optime pentru orientarea exporturilor românești; totodată, exportatorii au întâmpinat mari dificultăți în a ține pasul cu viteza și magnitudinea schimbărilor legislative legate de reglementările interne privind exporturile;
- *instituțiile financiare subdezvoltate și instabilitatea reglementărilor financiare* – serviciile bancare ineficiente, întârzierile în efectuarea plăților, modificarea continuă a taxelor, reglementările privind cursul de schimb, accesul limitat la credite interne și pentru export sau cerințele privind documentele necesare creditării pentru export au constituit câteva din obstacolele serioase în expansiunea exporturilor românești.

După 13 ani de tranziție, importanța relativă a barierelor interne ar fi trebuit să se diminueze, ca efect al *curbei învățării* și pe fondul dezvoltării economiei în ansamblu, a instituțiilor de promovare a comerțului exterior, precum *Centrul Român de Comerț Exterior* etc. Barierele în calea promovării exporturilor derivate din condițiile interne ale mediului economic nu sunt deloc neglijabile. O serie de provocări, asupra căroră vom poposi în con-

<sup>1</sup> OECD, Barriers to Trade with Economies in Transition, 1994.

tinutare, se mențin încă. Acestea și-au spus cuvântul și în limitarea capacitații României de a valorifica avantajele rezultate în urma încheierii acordurilor de comerț liber. Atenția decidenților politici trebuie să se orienteze cu minuțiozitate asupra acestor aspecte, fiind relativ mai ușor de modelat în comparație cu barierile externe. Nu trebuie omisă însă nici analiza detaliată a barierelor comerciale externe, întrucât în ciuda concesiilor tarifare, se mențin o serie de bariere netarifare cu incidente majore asupra exporturilor românești (*măsuri antidumping, bariere administrative și tehnice etc.*).

### **2.2.1. Incidentele acordurilor de comerț liber încheiate de România**

#### **2.2.1.1. Principalele acorduri de comerț liber încheiate de România**

##### **Acordul European**

Fundamentele juridice ale relațiilor comerciale dintre România și Comunitatea Europeană<sup>1</sup> au fost stabilite prin Acordul Interimar, care a intrat în vigoare la 1 mai 1993, iar începând cu 1 februarie 1995 prin Acordul European de Asociere a României la Uniunea Europeană, acord ce conține și prevederi legate de comerțul și aspectele legate de comerț dintre cele două părți și care au fost puse în aplicare prin acordul precedent.

<sup>1</sup> Statele membre ale Comunității Europene, semnătare ale Acordului European sunt: Regatul Belgiei, Regatul Danemarcei, Republika Federală Germania, Republica Elenă, Regatul Spaniei, Republica Franceză, Irlanda, Republica Italiană, Marele Ducat al Luxemburgului, Regatul Olandei, Republica Portugheză, Regatul Unit al Marii Britanii și Irlandei de Nord.

În domeniul comercial, Acordul European prevede ca, în decursul unei perioade de tranzitie de maximum 10 ani (care s-a încheiat mai repede, la 1 ianuarie 2002), împărțită în două etape succesive (stabilite, în principiu, la 5 ani), cele două părți vor constitui gradual o zonă de comerț liber pentru produsele *industriale*. Stabilirea zonei de comerț liber reprezintă eliminarea reciprocă a tuturor obstacolelor tarifare și netarifare din calea comerțului reciproc, pe baza principiului asimetriei concesiilor. Pe baza acestui principiu, începând cu 1 ianuarie 1997, taxele vamale aplicate la importul produselor industriale, originare din România, în Uniunea Europeană au fost complet abolite.

În domeniul comerțului cu *produse agricole*, România și Uniunea Europeană și-au acordat inițial concesii tarifare limitate pe o bază reciprocă. Începând cu anul 1999, a fost lansat un nou proces de negocieri comerciale vizând îmbunătățirea accesului preferențial reciproc pentru aceste produse, în scopul alinierii graduale la cerințele pieței unice europene în interiorul căreia mărfurile circulă liber, fără taxe vamale sau bariere netarifare.

Negocierile privind ameliorarea concesiilor tarifare pentru comerțul cu produse agricole dintre România și UE au fost finalizate la sfârșitul lunii mai 2000, iar rezultatele acestor negocieri au fost aplicabile începând cu data de 1 iulie 2000. În acest context, principalele concesii tarifare acordate de UE importurilor de produse agroalimentare originare din România sunt:

- eliminarea taxelor vamale la unele categorii de animale vii (măgari, reproducători de rasă pură din specia caprină, iepuri de casă, porumbei);

- deschiderea de contingent tarifar cu taxa vamală zero la unele sortimente de carne de pasăre, preparate din carne de pasăre și brânzeturi (pentru care s-a negociat "dubla opțiune zero", respectiv instituirea unor contingente tarifară cu taxe vamale zero, concomitent cu eliminarea subvențiilor acordate la exportul către cealaltă parte);
- deschiderea de contingent tarifar suplimentare cu taxă vamală zero la ovine și caprine vii, carne de ovine și caprine, carne de bovine și preparate din carne de bovine, miere naturală, castravectori, grâu comun și meslin, piureuri și paste de prune și preparate omogenizate din fructe, sau cu taxa vamală preferențială (redusă) la sucuri de mere și amestecuri de sucuri de fructe;
- eliminarea taxelor vamale la unele fructe roșii (fructe de pădure), dar cu respectarea angajamentului privind prețul minim de import de pe piața Uniunii Europene;
- deschiderea unui contingent tarifar anual pentru vinuri de 300.000 hl., cu taxă vamală zero, urmând ca noi negocieri să aibă loc în continuare, cu scopul armonizării politicilor agricole din perspectiva integrării României la UE.

#### **Acordul de comerț liber dintre România și țările AEELS**

Acordul de comerț liber dintre România și statele Asociației Europene a Liberului Schimb<sup>1</sup> (AEELS) a fost sem-

nat la data de 10 decembrie 1992 și a intrat în vigoare concomitent cu Acordul Interimar aferent Acordului de Asociere a României la Uniunea Europeană (la data de 1 mai 1993).

Ca și în cazul Acordului European, acordul încheiat de România cu statele AEELS a prevăzut aplicarea principiului asimetriilor concesiilor tarifară în favoarea exporturilor românești. Obiectivul principal al acestui acord a fost crearea, până la 1 ianuarie 2002, a unei zone de comerț liber în schimburile cu *produse industriale și unele produse piscicole*. Calendarele de liberalizare a comerțului dintre România și statele AEELS, dar și aria de cuprindere a concesiilor tarifară sunt, în linii mari, identice cu cele convenite de România în relațiile comerciale cu Uniunea Europeană.

Pentru *produsele agricole prelucrate*, păstrând linia negocierilor în materie purtate cu Uniunea Europeană, exporturile românești pe piețele AEELS beneficiază, începând cu data de 1 ianuarie 2000 de taxe vamale de import mai reduse, ca urmare a eliminării complete a componentei industriale (păstrându-se componenta agricolă) din cadrul taxelor vamale aferente acestor produse.

Spre deosebire de caracterul unitar<sup>2</sup> al negocierilor în relațiile cu UE, acordul încheiat cu statele AEELS prevede, pe lângă îmbunătățirea regimului comercial preferențial comun dintre România și statele AEELS, ca entitate economică, și acordarea de concesii comerciale negociate și convenite de România separat cu Regatul Norvegiei, cu principatul Liechtenstein și Confederația Elveției și, respectiv cu Repu-

<sup>1</sup> Statele AEELS sunt: Republica Islanda, Principatul Liechtenstein, regatul Norvegiei și Confederația Elveției.

<sup>2</sup> Caracterul unitar este o trăsătură a conceptului de piață unică.

blica Islanda. Datorită acestui ultim aspect, în anexa sinteză "Avantajele vamale preferențiale, acordate exporturilor României, în conformitate cu acordurile de comerț liber, pentru unele produse și grupe de produse"<sup>1</sup>, pentru UE a fost alocată o singură coloană, iar pentru gruparea AELS s-au prevăzut trei coloane (corespunzătoare fiecărei țări membre).

### **Acordul de Aderare a României la CEFTA**

România a semnat, la data de 12 aprilie 1997, aderarea la Acordul Central European de Comerț Liber (CEFTA), moment la care această grupare economică era formată din: Republica Cehă, Republica Ungară, Republica Polonia, Republica Slovacă și Republica Slovenia. Acordul de Aderare a României la CEFTA a intrat în vigoare la data de 1 iulie 1998. Un an mai târziu, Republica Bulgaria a semnat Acordul de Aderare la CEFTA, astfel că, începând cu anul 1999, gruparea CEFTA are săpte state central și est-europene ca părți semnatare, care sunt, în același timp, și țări cu statut de țară asociată la Uniunea Europeană.

Obiectivul principal al CEFTA este reprezentat de crearea unei zone de comerț liber între țările membre pentru produsele industriale până la 1 ianuarie 2002 și dezvoltarea schimburilor comerciale pentru produsele agricole. Domeniul de aplicabilitate a concesiilor comerciale prevăzute de Acordul CEFTA este definit de Protocolele – anexe la Acord, care au fost negociate

într-un cadru comun tuturor țărilor CEFTA (liste comune de concesii tarifare) sau, în funcție de interesele specifice țărilor membre, într-un cadru bilateral (liste de concesii comerciale bilaterale negociate și convenite cu și de fiecare țară membră CEFTA). Astfel, concesiile tarifare acordate de țările CEFTA importurilor din România sunt aceleași pentru o parte din produsele analizate în anexă, și diferă de la țară la țară pentru restul produselor selectate.

#### **2.2.1.2. Sinteză preferințelor vamale**

Agregarea concesiilor tarifare (preferințelor vamale) acordate exporturilor românești în urma încheierii acordurilor de comerț liber a fost realizată de către *Centrul Român de Comerț Exterior* cu sprijinul *Direcției Integrare Europeană și Regională* din cadrul Ministerului Industriei și Comerțului. Ea cuprinde taxe vamale preferențiale și contingente tarifare.

În cadrul preferințelor vamale acordate de UE unor produse agricole de bază sau produse agricole transformate originare din România, taxa vamală este zero, dar importul trebuie să respecte Aranjamentul privind prețul minim de import. Este cazul importurilor de anumite fructe roșii destinate prelucrării, pentru care, conform acestui aranjament, prețurile minime de import vor fi respectate transport cu transport. În cazul unei declarații vamale cu o valoare mai mică decât prețul minim de import, va fi aplicată o taxă compensatorie egală cu diferența dintre prețul minim de import și valoarea declarației vamale. De asemenea, în cazul unor produse agroalimentare pentru care Uniunea Europeană aplică

<sup>1</sup> Centrul Român de Comerț Exterior, Direcția Documentare-Studii, cu sprijinul direct al Direcției Integrare Europeană și Regională, din cadrul Ministerului Industriei și Comerțului.

preferențial exporturilor românești o taxă vamală nulă, acestora li se impune o taxă reprezentând *componenta agricolă normală* (*elementul agricol - EA*). Componenta agricolă normală are valoare specifică (adică este exprimată în euro/100 kg) și este indicată explicit în Tariful Vamal Comun al Uniunii Europene.

În cazurile în care, concesia tarifară acordată de Uniunea Europeană reprezintă o *taxă minimă* stabilită pe baza clauzei națiunii celei mai favorizate (CNF), taxa vamală minimă aplicabilă este egală cu taxa vamala minimă CNF înmulțită cu procentul indicat în coloana respectivă.

Deoarece Tariful Vamal Comun al Uniunii Europene operează cu trei tipuri de taxe vamale, și anume: taxa vamală *ad valorem*, taxa vamală *specifică* și taxa vamală *mixtă* (rezultată prin cumulul primelor două taxe), pentru o serie de produse agroalimentare, concesia vamală comunitară este echivalentă numai cu reducerea părții *ad valorem* a taxei vamale de import.

Inventarierea avantajelor de care beneficiază exporturile românești este completată cu concesiile comerciale decurgând din acordurile încheiate cu Republica Moldova<sup>1</sup> (1994) și cu

Republica Turcă<sup>2</sup> (1998), fiind posibilă completarea în viitor cu noi acorduri negociate pe plan multilateral sau plurilateral, precum acordurile bilaterale cu Israel, Lituanie, Macedonia, Letonia și Estonia (încheiate sau pe cale de a se încheia).

---

(toate importurile de mărfuri originare din România în Republica Moldova se realizează cu taxe vamale zero și în cantități nelimitate).

Pentru a beneficia de avantajele vamale preferențiale, prevăzute de acordurile de comerț liber, încheiate de România, este necesară prezentarea autorităților vamale ale țării importatoare a unui document atestând că mărfurile respective sunt originare din România (de regulă, certificatul de circulație a mărfurilor EUR1, eliberat de Vama Română).

<sup>2</sup> Acordul de comerț liber între România și Republica Turcia a fost semnat la data de 29 aprilie 1997 și a intrat în vigoare la data de 1 februarie 1998. Acest acord a fost negociat pornind de la conținutul acordurilor pe care atât România cât și Turcia le-au semnat cu Uniunea Europeană. Astfel, tratamentul comercial acordat în relațiile cu Uniunea Europeană de fiecare parte este aplicat reciproc, în principiu, nemodificat, între părți. Obiectivul principal al acestui acord a constat în crearea unei zone de comerț liber până la data de 1 ianuarie 2002, pentru toate produsele industriale, la unele produse agricole de bază sau prelucrate, pentru care România și Turcia au negociat concesii tarifare cu Uniunea Europeană.

Începând cu data de 1 octombrie 1999, în raporturile bilaterale comerciale româno-turce se aplică conceptul privind cumulul de origine paneuropean, ceea ce permite produselor fabricate în România ce înglobează materii prime sau semifinile importate din Turcia, să beneficieze de tratamentul preferențial la exportul lor în Uniunea Europeană, în statele AELS, pe piețele CEFTA și în toate celelalte țări asociate la Uniunea Europeană.

---

<sup>1</sup> Acordul de comerț liber între România și Republica Moldova a fost semnat la data de 15 februarie 1994 și a intrat în vigoare la data de 17 noiembrie 1994. Acest Acord prevede, încă de la data intrării sale în vigoare, eliminarea totală și reciprocă a taxelor vamale pentru toate mărfurile ce fac obiectul schimburilor comerciale bilaterale. Deoarece comerțul dintre România și Republica Moldova este complet liberalizat, în anexa - sinteză nu a fost prevăzută o coloană de preferințe vamale acordate de Republica Moldova exporturilor românești

### 2.2.1.3. Modelarea impactului acordurilor de comerț liber încheiate de România asupra exporturilor

Înainte de a estima incidența principalelor momente de liberalizare a comerțului exterior românesc, vom delimita rolul factorilor determinanți ai exporturilor: cursul de schimb și volumul importurilor, considerați a fi relevanți în literatura de specialitate<sup>1</sup>. Scopul principal rezidă din necesitatea de a delimita componenta dinamicii exporturilor care nu este explicată de acești factori determinanți.

Așadar, în estimarea factorilor determinanți ai exporturilor românești s-au folosit următoarele serii de timp:

- exportul total (FOB) exprimat în milioane dolari, prețuri curente (LEXPORT);
- cursul de schimb nominal ROL/USD (LCURS\_USD(-1));
- importul total (CIF), exprimat în milioane dolari, prețuri curente (LIMPORT);

Datorită seriilor scurte de timp, estimările au fost realizate folosind date lunare. Alegerea a fost făcută și în funcție de disponibilitatea datelor statistice pentru România, în perioada 1991–2003, acesta fiind motivul pentru care am omis din estimarea noastră evoluția cererii externe sau a prețurilor mondiale. S-a estimat următoarea ecuație, toate seriile fiind exprimate ca logaritm natural:

$$\text{LEXPORT} = \alpha_1 \text{LCURS\_USD}(-1) + \alpha_2 \text{LIMPORT} + c$$

În estimări am luat în considerare faptul că modificarea cursului de schimb are o influență întârziată cu o lună asupra evoluției exportului.

Variabila dependentă: LEXPORT				
Metoda celor mai mici pătrate				
Eșantion (ajustat): 1991:02 – 2003:02				
Numărul observațiilor: 145 după ajustarea capetelor				
Variabile	Coeficient	Eroarea standard	t-Statistic	Probabilitate
LCURS_USD(-1)	0,094819	0,009254	10,24607	0,0000
LIMPORT	0,520564	0,043154	12,06286	0,0000
C	2,219163	0,226044	9,817402	0,0000
R <sup>2</sup>	0,921734	Media variabilei dependente	6,450399	
R <sup>2</sup> ajustat	0,920632	Deviatia standard a variabilei dependente	0,390859	
Eroarea standard a regresiei	0,110114	Criteriul informațional Akaike	-1,554120	
Suma pătratelor reziduurilor	1,721778	Criteriul Schwarz	-1,492532	
Logaritmul verosimilității	115,6737	F-statistic	836,1620	
Coeficientul Durbin-Watson	1,079386	Probabilitatea (F-statistic)	0,000000	

Rezultatele obținute sugerează faptul că:

<sup>1</sup> Dobrescu, E., Tranzitia în România. Abordări econometrice, Editura Economică, 2002.

- influența cursului de schimb asupra evoluției exporturilor este pozitivă, fiind în concordanță cu teoria economică, dar având un impact relativ redus. La o creș-

- tere a cursului de schimb (depreciere) cu 1%, exporturile cresc cu aproape 0,1%.
- coeficientul *importului* în ecuația exportului ne indică existența unei dependențe ridicate a exporturilor față de importuri, fenomen explicabil prin faptul că o serie de industriei exportatoare din România se bazează într-o măsură substanțială pe materii prime și energie importată. La acestea se adaugă și faptul că o pondere semnificativă a importurilor este destinată reexportului (a se vedea producția în Iohi din domeniul industriei prelucrătoare). Așadar, în estimarea barierelor comerciale în calea exporturilor românești, o importanță ridicată o prezintă și barierile comerciale interne (în calea importurilor);
  - *constanta* relativ ridicată indică faptul că o parte însemnată a evoluției exportului nu poate fi explicată prin factori luați în considerare în ecuație. După cum se observă din graficul alăturat, dintr-o medie de 6,44 a variabilei exportului, exprimată ca logaritm, 2,21 este exprimată de alți factori, precum mutațiile în politica comercială, evoluția barierelor comerciale, conjunctura externă (cererea externă, prețuri externe) etc.

Toți coeficienții estimării sunt semnificativi din punct de vedere statistic la un prag de semnificație de 1%.

După cum am văzut, o parte însemnată din valoarea exporturilor nu poate fi explicată prin factorii luați în considerare mai sus. Astfel, vom analiza incidența momentelor principale în liberalizarea comerțului exterior românesc din deceniul trecut asupra dinamicii exporturilor. În acest scop am introdus variabile *dummy* pentru momentele care marchează intrarea în vigoare a acordurilor de comerț liber încheiate de România, respectiv încheierea perioadei de tranziție pentru eliminarea unor bariere comerciale însemnate:

- mai 1993 – intrarea în vigoare a Acordului Interimar cu UE și cu AEELS;
- februarie 1995 - Acordul European de Asociere a României la Uniunea Europeană;
- iulie 1998 – intrarea în vigoare a Acordului Central European de Comerț Liber (CEFTA);
- ianuarie 2002 – încheierea perioadei de tranziție vizând eliminarea barierelor comerciale la produsele industriale cu UE, CEFTA și AEELS.

Variabilele *dummy* iau valoarea 0 înainte de intrarea în vigoare a acordurilor semnate și 1 după, întrucât considerăm că evenimentele menționate au avut o influență pe termen lung asupra exporturilor.

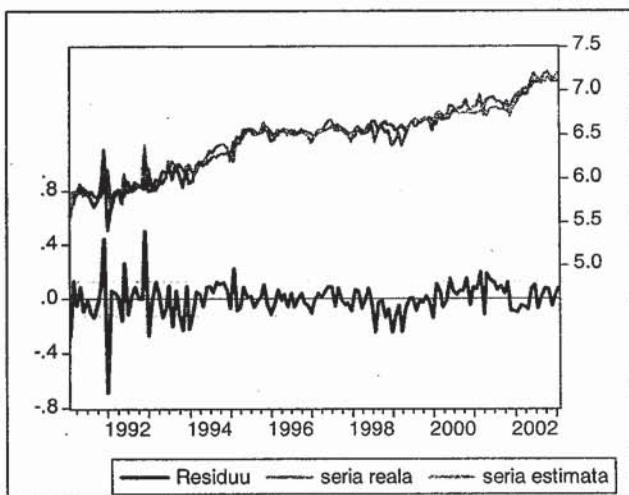
În scopul estimării impactului evenimentelor menționate anterior, am modelat exportul astfel:

$$LEXPORT = \beta_1 LEXPORT(-1) + \beta_2 DUMMY1993 + \beta_3 DUMMY1995 + \\ + \beta_4 DUMMY1998 + \beta_5 DUMMY2002 + c$$

Variabila dependentă: LEXPORT				
Metoda celor mai mici pătrate				
Eșantion (ajustat): 1991:02 - 2003:02				
Numărul observațiilor: 145 după ajustarea capetelor				
Variabile	Coeficient	Eroarea standard	t-Statistic	Probabilitatea
LEXPOR(-1)	0,487487	0,073009	6,677052	0,0000
DUMMY1993	0,163868	0,042475	3,857954	0,0002
DUMMY1995	0,176094	0,043550	4,043522	0,0001
DUMMY1998	0,084260	0,030811	2,734704	0,0071
DUMMY2002	0,202990	0,046339	4,380549	0,0000
C	3,008521	0,428357	7,023391	0,0000
R <sup>2</sup>	0,896799	Media variabilei dependente		6,450399
R <sup>2</sup> ajustat	0,893087	Deviația standard a variabilei dependente		0,390859
Eroarea standard a regresiei	0,127802	Criteriul informational Akaike	-1,236178	
Suma pătratelor reziduurilor	2,270319	Criteriul Schwarz	-1,113002	
Logaritmul verosimilității	95,62287	F-statistic	241,5777	
Coeficientul Durbin-Watson	2,301183	Probabilitatea (F-statistic)		0,000000

Rezultatele sugerează faptul că cele patru evenimente au un impact pozitiv asupra dinamicii exportului total, dintre acestea remarcându-se anul 2002 și

1995. Toți coeficienții estimări sunt semnificativi din punct de vedere statistic la un prag de semnificație de 1%.



De remarcat faptul că dintr-o medie a exporturilor de 6,44, doar 0,41 se datorează acordurilor de comerț liber încheiate de România, ceea ce sugerează o incapacitate a țării noastre de a valorifica aceste oportunități; în timp ce momentului 2002 (încheierea perioadei de

tranziție în acordurile de comerț liber pentru podusele industriale, fără a uita că acest an face parte din perioada de revigorarea economică accentuată) i se datorează alte 0,20 din media exporturilor.

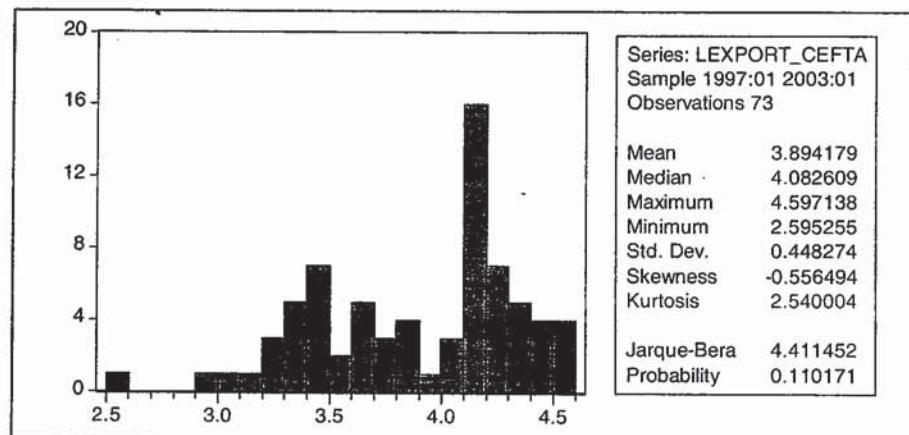
Pentru a detalia analiza anterioară, am evaluat influența acordului de comerț

liber cu țările CEFTA, rezultatele sugerează că momentul 1998 a avut o in-

fluență pozitivă și semnificativă statistic, dar redusă asupra evoluției exporturilor:

$$LEXPORT\_CEFTA = \chi_1 LEXPORT\_CEFTA(-1) + \chi_2 DUMMY1998 + c$$

Variabila dependentă: LEXPORT_CEFTA				
Metoda celor mai mici pătrate				
Eșantion (ajustat): 1997:02 – 2003:01				
Numărul observațiilor: 72 după ajustarea capetelor				
Variabile	Coeficient	Eroarea standard	t-Statistic	Probabilitatea
LEXPORT_CEFTA(-1)	0,759017	0,064077	11,84531	0,0000
DUMMY1998	0,155207	0,067115	2,312535	0,0237
C	0,842840	0,215742	3,906709	0,0002*
R <sup>2</sup>	0,850052	Media variabilei dependente		3,912220
R <sup>2</sup> ajustat	0,845706	Deviatia standard a variabilei dependente		0,423895
Eroarea standard a regresiei	0,1666507	Criteriul informațional Akaike		-0,706782
Suma pătratelor reziduurilor	1,913002	Criteriul Schwarz		-0,611921
Logaritmul verosimilității	28,44415	F-statistic		195,5796
Coeficientul Durbin-Watson	2,356436	Probabilitatea (F-statistic)		0,000000



Dintr-o medie de 3,89 a exportului către țările CEFTA, după 1998, 0,15 se datorează intrării în vigoare a acestui acord.

Pentru țările UE și AELS, detalierea analizei a fost imposibilă din cauza lipsei datelor lunare pentru variabilele respective înainte de 1997. Dar concluzia

generală a acestor estimări rămâne aceea că acordurile încheiate de România cu UE au avut un impact superior asupra dinamicii exporturilor față de cel încheiat cu țările CEFTA, dar ambele fiind mai mici decât expectanțele și posibilitățile de valorificare a acestor oportunități.

**2.2.1.4. Oportunități și limite  
în valorificarea preferințelor  
vamale la export rezultate  
din acordurile comerciale  
încheiate de România**

*Etapele de liberalizare comercială* și-au pus amprenta în mod hotărâtor asupra dinamicii și structurii comerțului exterior românesc, așa cum am mai evidențiat pe parcursul acestei lucrări. Trebuie însă să mai adăugăm unele observații generale, și anume:

- concesiile tarifare simetrice asumate în cadrul Acordului de Asociere la UE au creat premisele unei evoluții favorabile a gradului de acoperire a importurilor prin exporturi;
- concesiile asimetrice asumate în cadrul CEFTA au condus la o descreștere severă a gradului de acoperire, înregistrându-se un deficit cronic al comerțului exterior cu acest grup de țări până în prezent.

**Tabelul nr. 3**

**Gradul de acoperire al importurilor prin exporturi  
pe principale regiuni de export, %**

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
EU15	59,4	68,4	86,5	82,5	76,3	80,5	78,4	86,8	89,5	88,8
CEFTA5 (exclude Bulgaria)	51,7	60,7	94,5	54,1	54,3	53,4	35,4	52,2	52,0	44,5
SEE7 (Albania, Bulgaria, Turcia și fostele republici iugoslave, cu excepția Sloveniei)	128	164,4	175,1	144,1	187,8	169,0	140,2	201,1	252,9	157

Sursa: calcule efectuate pe baza datelor INS, 2002.

**Tabelul nr. 4**

**Ponderea grupelor de țări, principale parteneri,  
în comerțul exterior al României, %**

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
EU15	38,7	43,6	48,2	52,0	54,0	54,2	60,5	62,8	59,8	61,8
CEFTA5 (exclude Bulgaria)	4,5	3,8	4,2	4,2	4,2	5,0	7,0	7,0	6,9	7,3
SEE7 (Albania, Bulgaria, Turcia și fostele republici iugoslave, cu excepția Sloveniei)	9,0	5,9	4,9	4,7	5,0	4,8	4,7	5,7	6,6	5,3

Sursa: calcule efectuate pe baza datelor INS, 2002.

- În termeni relativi, primul an după semnarea Acordului de Asociere cu UE a înregistrat o creștere a

ponderii exporturilor orientate spre țările CEFTA în exporturile agregate de mărfuri; iar în primul

an după ce România a devenit membră CEFTA, ponderea exporturilor orientate spre UE au înregistrat o creștere relativă superioară celei spre țările CEFTA.

Alte informații viabile privind incidența acordurilor de comerț liber încheiate de România ne poate furniza și analiza indicatorilor de concentrare a exporturilor pe produse (care studiază impactul asupra gradului de specializare a exporturilor) și pe regiuni (impactul asupra distribuției exporturilor):

- *Gradul de concentrare al exporturilor sau, altfel spus, gradul de specializare al exporturilor este estimat cu ajutorul indicatorului Hirschmann:*

$$HEXP = \sum(x_i/X)^2 \text{ și}$$

$$HIMP = \sum(m_i/M)^2$$

unde: i reprezintă grupa de produse ( $i = 1, \dots, 20$  grupe, conform Nomenclatorului Combinat),  $x_i$  = exporturi de produse din grupa  $i$ , iar  $X$  = volumul total al exporturilor, respectiv  $m_i$  și  $M$  pentru importuri. Indicatorul  $H$  poate lua valori între 0 și 1, respectiv 0% - 100%, iar valorile normale, conform estimărilor UNCTAD, pentru țările în tranziție sunt de 0,16, iar pentru țările dezvoltate de 0,17 (calcule efectuate în anul 1998)<sup>1</sup>. Valorile mici certifică existența unui nivel scăzut al concentrării exporturilor, respectiv al importurilor, (numeroase grupe de produse contribuie cu ponderi mici la volumul agregat

al exporturilor/importurilor) și viceversa.

Acest indicator plasează România pe evoluții similare cu cele ale țărilor candidate în primul val la UE, și chiar cu țările sud-europene cu cele mai mici venituri. Davenport (2001) a calculat gradul de concentrare al exporturilor pentru Letonia - 16.0, Croația - 12.0, Slovacia - 11.0, Slovenia - 11.0, Ungaria - 10.0, Bulgaria - 9.0, Polonia - 7.0, Cehia - 6.0 (media țărilor în tranziție fiind de 16.0), iar în Spania - 12.0, Portugalia - 12.0, Grecia - 10.0, Italia - 5.0 (media țărilor în dezvoltare fiind de 17.0).

Cu toate că gradul de concentrare al exporturilor românești a crescut în perioada 1993-2001 cu circa 2,5 procente, restrukturările economice nu reflectă o îmbunătățire substanțială a specializării economiei.

Mai mult decât atât, indicatorul Hirschmann analizat dezagregat pe principalele grupe de țări partenere ale comerțului exterior românesc ne conduce la concluzia că efectele liberalizării sunt neuniforme, chiar divergențe<sup>2</sup>:

- gradul de concentrare al exporturilor în UE este superior mediei pe totalul exporturilor, ceea ce presupune, în principiu, faptul că România funcționează ca parte integrantă a UE;
- spre deosebire de aceasta, gradul de concentrare al exporturilor cu țările CEFTA este inferior mediei pe totalul exporturilor, ceea ce ne conduce la concluzia inexistenței unei specializări viabile.

<sup>1</sup> Voinea, L., SEE and Difference: Romanian Regional Trade and Investments, WIIW Research Paper, 2002, [www.wiiw.ac.at-balkanobservatory](http://www.wiiw.ac.at-balkanobservatory).

<sup>2</sup> Voinea, L., SEE and Difference: Romanian Regional Trade and Investments, WIIW Research Paper, 2002, [www.wiiw.ac.at-balkanobservatory](http://www.wiiw.ac.at-balkanobservatory).

**Tabelul nr. 5**  
**Gradul de concentrare/specializare a exporturilor  
 și importurilor (%)**

ANUL	ROMÂNIA total		Comerțul cu UE15		Comerțul cu CEFTA		Comerțul cu SEE 7	
	HEXP	HIMP	HEXP	HIMP	HEXP	HIMP	HEXP	HIMP
1993	10.94	14.49	-	-	-	-	-	-
1994	10.79	14.39	-	-	-	-	-	-
1995	11.10	13.45	-	-	-	-	-	-
1996	10.88	13.67	-	-	-	-	-	-
1997	11.97	13.53	-	-	-	-	-	-
1998	13.45	11.83	-	-	-	-	-	-
1999	12.72	12.46	-	-	-	-	-	-
2000	12.75	12.83	18.10	16.20	12.13	8.4	21.35	11.02
2001	13.13	11.96	18.21	14.48	-	-	-	-

Note: HEXP = indicatorul Hirschmann al concentrării exporturilor x 100; HIMP = indicatorul Hirschmann al concentrării importurilor x 100

Sursa: calcule efectuate pe baza statisticilor BNR, 2003

- **Gradul de concentrare teritorială a exporturilor** se poate analiza făcând apel la indicele distribuției teritoriale, exprimând nemijlocit gradul de dependență a unei țări de piețele partenere de schimb.

Mecanismul de calcul este identic cu cel al indicatorului Hirschmann, în care i reprezintă țara sau grupa de țări. Astfel, creșterea gradului de concentrare a exporturilor analizat pe cele trei categorii majore de piețe: țări dezvoltate, în dezvoltare și în tranziție este superioară atât importurilor, cât și gradului de concentrare calculat pe 5 grupe de țări: UE, CEFTA, AELS, alte țări în tranziție și Federația Rusă. Fenomenul este explicabil pe fondul creșterii ponderii UE în totalul exporturilor românești de la 34% în 1990, la 67% în anul 2002, în timp ce ponderea Federației Ruse a scăzut de la 25% în 1990 la 0,3% în 2002. Este de remarcat însă faptul că reorientarea exporturilor în deceniul trecut a condus la o depen-

dență superioară a economiei românești față de piața europeană decât față de piața Federației Ruse în deceniul trecut. Același fenomen s-a înregistrat și pe latura importurilor, dar cu o magnitudine mult mai mică. Astfel, gradul de concentrare al importurilor a fost de 39,4%, în anul 2002, pe cele cinci grupe de țări analizate mai sus, astfel încât deși ponderea importurilor originare din UE au crescut la 58% în același an, Federația Rusă își păstra încă 7,2%.

Evoluția ponderii țărilor CEFTA în exporturile României (6,36% în anul 2002, creștere cu 2,2 puncte procentuale față de anul 1997), asociată cu creșterea continuă a deficitului comercial cu aceste țări sugerează că liberalizarea comerțului cu aceste țări nu a contribuit la îmbunătățirea performanțelor țării noastre<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Incidența redusă a creării zonei de comerț liber CEFTA asupra exporturilor românești a reieșit și din ecuația de regresie a exportului cu variabile dummy (0,08).

Tabelul nr. 6

**Gradul de concentrare teritorială a exporturilor  
și importurilor pe grupe de țări (%)**

<b>ANUL</b>	<b>3 grupe de țări: dezvoltate, în dezvoltare și în tranziție</b>		<b>5 grupe de țări: UE, CEFTA, AEELS, alte țări în tranziție, Federația Rusă</b>	
	<b>HEXP</b>	<b>HIMP</b>	<b>HEXP</b>	<b>HIMP</b>
1991	36.31	33.75	30.84	20.29
1992	34.96	37.72	19.60	25.85
1993	38.96	42.17	19.71	26.61
1994	42.37	44.61	25.27	30.65
1995	46.63	44.11	30.55	31.63
1996	46.76	45.42	33.33	33.65
1997	48.58	46.46	33.83	34.02
1998	56.10	50.04	42.99	39.33
1999	56.01	52.34	44.69	41.43
2000	53.88	47.51	43.19	37.83
2001	58.62	48.28	47.73	38.60
2002	58.88	48.64	46.26	39.46

*Sursa: Calcule efectuate pe baza statisticilor BNR, 2003*

Teoria economică a demonstrat că, crearea zonelor de comerț liber între țări cu venituri mici va conduce la returnarea de comerț și pierderea de venit îndeosebi în cazul țărilor cu cele mai mici venituri și cu avantajele comparative foarte diferite față de cele ale restului lumii. Apare, aşadar, justificată părerea conform căreia concesiile tarifare simetrice asumate de România au fost premature, în condițiile în care celelalte țări au implementat reformele economice cu viteze mai mari, au beneficiat de legături comerciale mult mai strânse cu cele ale UE<sup>1</sup> și, ceea ce rămâne probabil factorul decisiv: subvenționarea în continuare a unui număr de produse în care România ar avea potențial ridicat de export, ceea ce diminuează efectele liberalizării tarifare. Chiar și după 4 ani

de la aderarea României la CEFTA, ea rămâne singura țară din acest grup care înregistrează deficite comerciale cu CEFTA mai mari decât cele înregistrate cu țările UE.

În concluzie, reorientarea comerțului către UE a fost însotită în mod semnificativ de fenomenul de creare de comerț, pe fondul reducerii progresive a barierelor tarifare și netarifare prevăzute în Acord, dar și al dinamicii interne pozitive: economii de scară, diversificarea produselor care pot fi oferite pe piețele externe, creșterea de competitivitate prin restructurarea monopolurilor interne. Schimbarea structurii geografice a exporturilor nu a fost însotită însă de o schimbare similară în structura bunurilor exportate, comerțul exterior al României rămânând mai puțin competitiv decât al principalilor parteneri<sup>2</sup>. Apar însă și

<sup>1</sup> Companiile localizate în țările CEFTA pot, desigur, acționa ca intermediari ai companiilor europene pentru a evita barierelor tarifare cu produse agricole.

<sup>2</sup> Dăianu, D., L. Voinea, B. Păuna, M. Stănculescu și F. Mihăiescu, Câștigători și perdiții în procesul de integrare europeană. O privire asupra României, *Oeconomica*.

temeri legate de integrarea țărilor CEFTA în UE, în anul 2004, derive din riscul că avantajele comparative relevante negative înregistrate cu țările CEFTA să fie transferate în comerțul cu respectivele categorii de produse cu UE, fenomen vizibil încă din anul 2001.

### **2.2.2. Bariere comerciale netarifare**

Barierele tarifare sunt caracterizate printr-un grad ridicat de transparentă, iar incidența acestora este relativ ușor de cuantificat. Efectele reducerii impor-

tanței relative a acestor bariere, ca tendință mondială generală, potențată de tendința regională central și est-europeană în urma acordurilor de comerț liber, sunt însă diminuate sau chiar anulate de barierele netarifare.

Tentativele de delimitare a principalelor bariere comerciale netarifare (BNT) în calea exporturilor mondiale s-au dovedit a ridica multiple probleme în colectarea datelor, dificultăți metodologice de agregare, cuantificarea incidenței lor asupra exporturilor totale dovedindu-se imposibil de realizat.

**Tabelul nr. 7**

#### **Categoriile de bariere netarifare cel mai des raportate în chestionarele naționale**

Bariere netarifare	Numărul chestionarelor în care au fost raportate bnt (din 12)	
	Apar BNT	Apar în rândul celor mai raportate 5 BNT la nivelul rapoartelor naționale
Bariere tehnice	10	10
Impozite și alte taxe interne	8	6
Regulamente și proceduri vamale	7	7
Restrictions de export derive din apărarea concurenței interne	7	5
Restrictions cantitative la import	7	3
Administrație și proceduri administrative	7	3
Practici publice/guvernamentale	7	2
Subvenții și alte măsuri guvernamentale similare	7	2
Restrictions investiționale	6	3
Reglementarea și costurile transportului	6	3
Restrictions privind serviciile (în general)	5	3
Restrictions în mobilitatea forței de muncă și a managerilor	4	1
Instrumente de apărare comercială (măsuri antidumping, compensatorii și de salvagardare)	4	1
Reglementări privind marketingul local	2	1

Sursa: OECD, *Overview of Non-tariff Barriers: Findings from Existing Business Surveys*, martie 2003

Aceasta se datorează diversității și efectelor discriminatorii ale aceleiași

bariere netarifare asupra unor expor-tatori diferiți.

Pentru a ilustra însă barierele netarifare raportate cel mai frecvent de către exportatori de pe diferite piețe mondiale vom apela la un studiu al OECD care a publicat rezultatele a 23 de chestionare naționale<sup>1</sup> efectuate în perioada 1995-2001<sup>2</sup>. Astfel, primul pas a constat în identificarea celor mai raportate 5 categorii de bariere netarifare din fiecare raport național. Dar din cele 23 de rapoarte naționale doar 12 au colectat răspunsuri privind aceleași bariere netarifare. Astfel, pentru garantarea comparabilității acestora ne vom rezuma la identificarea celor mai des raportate BNT (vezi tabelul nr.7): bariere tehnice, impozite și taxe interne, regulamente și proceduri administrative, restricții de export derivate din protecția concurenței externe etc.

Pentru cazul României, dincolo de barierele informaționale și instituționale amintite anterior, cele mai relevante bariere netarifare (fără însă a le categorisi în funcție de frecvența de apariție) sunt: barierele financiare, administrative și tehnice, taxele antidumping, contingentele și alte restricții similare la export, prohibirile la import, licențele neautomate, acordurile privind comercializarea ordonată a produselor, prețurile minime la import. Desigur că enumerarea nu este exhaustivă, dar analiza este concentrată asupra aces-

tor BNT, relevanța lor fiind estimată în funcție de volumul exporturilor care cade sub incidența sa sau ca grad de protecție.

### Bariere financiare

Din totalul resurselor financiare oferite în economia națională de ramura activități financiare, bancare și de asigurări, principalele ramuri exportatoare (23 de ramuri cu o pondere mai mare de 1% în totalul exporturilor românești) consumă 3,24%, ceea ce sugerează că resursele financiare constituie o adeverată barieră comercială în calea exporturilor românești<sup>3</sup>. Slaba capitalizare conduce la incapacitatea ramurilor exportatoare de a face investiții cu scopul creșterii gradului de competitivitate pe piețele internaționale. Guvernul României a aprobat în cursul ultimilor doi ani o serie de hotărâri privind mecanismele de acordare a sprijinului finanțiar pentru creșterea competitivității produselor oferite la export.

Un alt impediment major, care a persistat în ultimii 10 ani, a constat în controlul excesiv al BNR privind tranzacțiile valutare asociate operațiunilor de export: transferurile de fonduri pentru plata bunurilor sau serviciilor exportate de o firmă rezidentă, împrumuturi finanțate de la bănci/companii nerezidente făcute de firmele rezidente, plățile în avans făcute de o firmă nerezidentă cu scopul de a importa bunuri sau servicii, plățile și dobânzile către nerezidenți reprezentând rambursarea împrumuturilor finanțate făcute de firmele rezidente.

<sup>1</sup> Acestea au vizat BNT întâmpinate de exportatorii de pe piețele: UE (2000), Danemarca (1997), Suedia (2000), Finlanda (2001), Polonia (2000), Australia (2000), Noua Zeelandă (2001), APEC (2000), Brazilia (2001), Chile (2000), ALADI (2001), Zimbabwe (1995), Maroc (2001), ASEAN (1995), Argentina (1999), China, Japonia și Coreea (2001), MENA (2000), India (1999), COMESA (1999), Taipei (2001).

<sup>2</sup> Sursa: OECD, Overview of Non-tariff Barriers: Findings from Existing Business Surveys, martie 2003

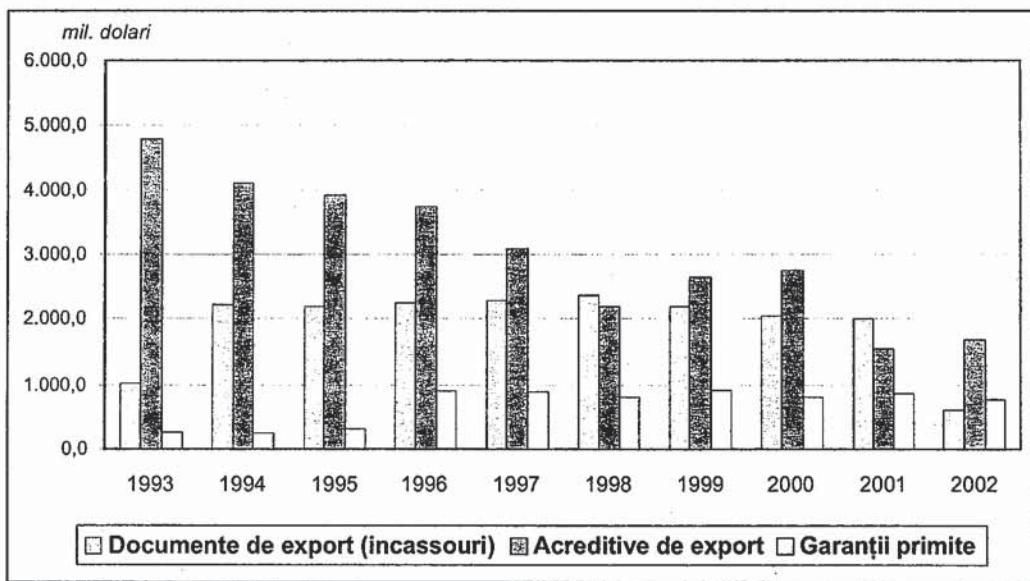
<sup>3</sup> Scutaru, C. și I. Florescu, Analiza input-output: factori favorabili și bariere în asigurarea competitivității la export și pe piața internă, nr.1, 2003.

Acum controlul excesiv al tranzacțiilor valutare are la bază preocuparea guvernului pentru faptul că venituri semnificative din export sunt reținute în străinătate. Deși obiectivul este justificat, sistemul aplicat nu este eficient și induce obstacole considerabile în calea exportatorilor. Penalizările exagerate solicitate de BNR pentru întârzierea

repatrierilor de valută reprezintă un risc pentru firmele exportatoare și susține că intenționează reducerea acestora. BNR trebuie să ia, totodată, în considerare eliminarea obligațiilor firmelor de a notifica fiecare tranzacție și să asigure monitorizarea adecvată prin intermediul raportărilor băncilor comerciale.

**Graficul nr. 7**

**Modalități de plată și garanții la export,  
1993-2002**



Sursa: Statisticile BNR, 2003

Diminuarea ponderii transferurilor efectuate prin intermediul documentelor de export (incassouri), a acreditivelor de export, în special, în totalul exporturilor românești ne conduce la concluzia că exportatorii au sacrificat siguranța plății (dar care presupun costuri mai ridicate) pentru operativitatea transferului de fonduri sau a crescut volumul tranzacțiilor de valori mici încasate prin instrumente de plată

mai operative și mai puțin sigure (ordine de plată, viramente directe etc.). Întârzierile în operarea sistemului de plată prin acreditive sau incassouri, precum și taxele ridicate solicitate de bănci pot explica scăderea ponderii exporturilor încasate prin intermediul acreditivelor de export de la 97,8% în anul 1993 la 12,1% în 2002 și a incassourilor de export de la 21% la 4,4%, în aceeași perioadă.

### **Bariere administrative**

Formalitățile vamale și administrative de import nu sunt numai cerințe de ordin tehnic, ci permit, adeseori, aplicarea lor discriminatorie și limitarea importurilor. Aceste practici vizează în principal procesul greoi de evaluare a mărfurilor în vamă și obligația de a prezenta documente și formalități suplimentare cerute la exportul pe piața externă.

Obstacolele administrative pot fi depășite în România numai printr-o schimbare radicală a modului de funcționare a agenților guvernamentale și prin o mai accentuată stabilitate legislativă. De asemenea, este necesar un consens la nivel de ministere, al autorităților publice și al agenților implicate în procesul economic, pentru realizarea unei noi structuri administrative coerente, consistente și eficiente. În pofida eforturilor de a dezvolta economia și de a încuraja sectorul privat, cadrul legal s-a deteriorat în ultimii ani. În timp ce în alte țări în tranzitie, noile legi emise au avut scopul de a reduce intervenția statului în sectorul privat la nivel micro, în România, de facto, inițiativele au evoluat invers. Sunt relevante OG și OUG, prin care s-au creat 24 de noi Fonduri Speciale care impun operatorilor economici contribuții financiare și obligații suplimentare, numeroase raportări, inspecții, certificări și autorizații cu caracter obligatoriu. Unul dintre acestea afectează direct exportatorii: *Fondul special pentru dezvoltarea și modernizarea punctelor de frontieră care impune exportatorilor/importatorilor plata sumei de 0,5% din valoarea bunurilor care tranzitează frontieră<sup>1</sup>.*

Soluții trebuie căutate și prin promovarea "ferestrei unice pentru investiții" ("one-window shop"), care să funcționeze în cadrul unei cooperări inter-institutionale, cu eliminarea verigilor subjective (funcționarii publici) din procesul obiectiv de licențiere, aprobare, avizare reglementate prin lege, acesta urmând să se realizeze prin intermediul unei rețele informatiche specializate. Există inițiative de tipul *trade net*, vizând eliminarea verigilor subjective (funcționarii publici) din procesul obiectiv de derulare a operațiunilor de comerț exterior și obținerea automată a aprobărilor pe documentele armonizate cu standardele UE, dar implementarea noilor proceduri este lentă și întâmpină serioase obstacole. Există, în continuare, o lipsă acută de informații asupra procedurilor vamale. Companiile private reclamă că o parte a sistemelor aplicate (ex.: draw-backs) nu sunt eficiente, iar la nivelul funcționarilor vamali există corupție și abuzuri.

Liberalizarea comerțului exterior (reducerea protecției tarifare) și diminuarea cheltuielilor de transport<sup>2</sup> au con-

*brut; Fondul special pentru reducerea riscului tehnologic impune majorității societăților industriale o plată trimestrială de 0,25% din valoarea cifrei de afaceri. Majoritatea acestor taxe se situează în afara controlului autorităților fiscale, fiind colectate și administrate de diferite organe administrative, aflate, de regulă, sub controlul ministerelor și al agenților guvernamentale. Intervenția haotică și excesivă a guvernului în sistemul de taxe și impozite determină societățile să recurgă la economia subterană.*

<sup>1</sup> *Radelet, Stephen și Sachs, Jeffrey au demonstrat existența unei legături cauzale puternice între costurile de transport și creșterea economică, în lucrarea Shipping Costs, Manufactured Exports and Economic Growth, 1998.*

<sup>2</sup> *Alte fonduri sunt: Fondul special pentru educația națională care impune societăților o taxă lunată de 2% din valoarea fondului de salariai*

dus la creșterea ponderii cheltuielilor induse de procedurile comerciale administrative în totalul barierelor comerciale pe care le suportă exportatorii. Dincolo de stabilitatea macroeconomică și măsurile relevante de politică comercială, tehniciile de stimulare a comerțului își pot pune amprentă în mod hotărâtor asupra raționalizării procedurilor de afaceri și administrative, diminuând costurile suportate de către exportatori. Acestea constau în principal în implementarea de **standarde și tehnici pentru dezvoltarea tranzacțiilor electronice** care revoluționează toate aspectele instituționale și guvernamentale, creând oportunități pentru creșterea fără precedent a productivității. În România, procedurile vamale sunt armonizate cu cele ale UE, cca 90% din punctele de frontieră beneficiind de evidență și statistică vamală computerizată.

#### **Bariere tehnice**

Obstacolele tehnice sunt reglementări/standarde în vigoare pe plan internațional sau național cu privire la cerințele tehnice și de calitate a produselor importate (norme sanitare și fitosanitare), standarde de sănătate, siguranță socială, ambalare – marcare – etichetare, controlul accesului pe piața mass-media sau pe anumite piețe ale forței de muncă. În aceste situații este greu de demarcat motivația pur protecționistă de cele legate de creșterea economică<sup>1</sup>. Negocierile privind aceste politici ar presupune o cunoaștere perfectă a legislațiilor și regulamentelor specifice din țările respective și ar induce cos-

turi uriașe<sup>2</sup>. Însă, armonizarea standardelor tehnice la nivelul UE pare a fi redus costurile de tranzacționare în comerțul exterior cu 2,5%, ceea ce se transpune într-o creștere a bunăstării cu 0,5% din PIB<sup>3</sup>. UE a încheiat acorduri bilaterale de recunoaștere a standardelor tehnice cu țări precum SUA, Canada, Australia, Noua Zeelandă, Elveția și Israel, fiind în curs de finalizare și negocierile cu Japonia. Gradul de acoperire a standardelor tehnice armonizate între SUA și UE au fost estimate de către aceasta din urmă la 41 miliarde dolari din comerțul bilateral.

Incidența acestor bariere tehnice asupra exporturilor românești este ridicată, întrucât vizează grupe de produse din categoria bunurilor manufacture care dețin o pondere de 79% din totalul exporturilor. Cerințele tehnice standardizate pentru bunuri și servicii sunt esențiale în desființarea barierelor comerciale și identificarea instrumentelor de *protecție prin promovare*, în vederea aderării la UE. România a transpus în legislația românească *noua abordare* – politică instituită de UE în 1985, care lasă producătorilor posibilitatea de decizie privind îndeplinirea cerințelor pentru armonizarea tehnică și standardizare, dar încă nu există un cadru legislativ privind un sistem de standarde esențiale (minime) și evaluare a confor-

<sup>2</sup> Implementarea acestor standarde doar în domeniul telecomunicațiilor, al serviciilor financiare și contracte guvernamentale în țările UE induc costuri ce se ridică la 15-20 de miliarde dolari.

<sup>3</sup> Maskus, K.E. și J. S: Wilson, Quantifying the Impact of Technical Barriers to Trade: A Review of Past Attempts and the New Policy Context, World Bank, 2000.

<sup>1</sup> WTO, Technical Barriers to Trade and Standards Challenges and Opportunities for Developing Countries, februarie 2000.

mității cu cele ale UE<sup>1</sup>. În acest sens, se recomandă ca România să elaboreze proceduri specifice de evaluare a conformității; să înființeze organisme independente, autorizate, pentru astfel de activități; să instituționalizeze un set de reguli și structuri specifice, care să asigure implementarea, supravegherea pieței, standardizarea și evaluarea conformității și, nu în ultimul rând să completeze cadrul legislativ existent cu procedurile de evaluare a conformității și folosirea mărcii UE pentru crearea unui sistem operațional de standarde comune, voluntare, bazat pe *noua abordare și pe abordarea globală*<sup>2</sup>.

### **Taxe antidumping<sup>3</sup>**

Măsurile antidumping reprezintă unele dintre cele mai utilizate instrumente protecționiste la nivel mondial, atât din punctul de vedere al numărului de țări care recurg la acestea, cât și sub aspectul volumului schimburilor și a gamei de produse care intră sub incidența sa. Justificarea accentuării utilizării acestor măsuri netarifare constă în necesitatea combaterii aşa-zisului comerț "incorrect" sau neloial. Deși legitimarea legislativă și larga răspândire a utilizării remediilor împotriva dumpingului ar putea sugera că ne aflăm în fața unei practici inacceptabile și dăunătoare, în realitate justificările teoretice ale acțiunilor antidumping sunt mult mai nuanțate.

Acestea reprezintă taxe vamale suplimentare aplicate de către piețele importatoare ca răspuns la politica

comercială neloială a statelor exportatoare (politica de dumping). În UE, gradul de protecție al măsurilor AD (exprimat ca echivalent al unei taxe vamale *ad-valorem*) a crescut de la 17,5% în 1990, la 22,4% în 1999, dacă se iau în considerare sectoarele industriale cele mai afectate. Dacă avem însă în vedere că din cele aproximativ 11.000 linii tarifare, doar între 350 – 450 sunt vizate de practicile AD, estimarea gradului de protecție asupra tuturor sectoarelor industriale ne conduce în jurul a 7%, iar asupra sectoarelor manufacтурiere – 13%.

Dumpingul a fost definit ca fiind o *discriminare de preț între țara de export și țara de import*. România a făcut obiectul a multiple acuzații de practici de dumping, cu incidente majore asupra exporturilor de produse siderurgice, chimice sau de becuri, întrucât acuzațiile erau orientate împotriva a mari producători și exportatorii români. Argumentele aduse însă în cadrul anchetei AD sunt discutabile. Însăși reglementările internaționale ale procedurilor AD sunt extrem de controverse.

Scopul Acordului privind Practicile Antidumping (PAD) elaborat sub egida GATT și, ulterior, a OMC și a legislațiilor din țările semnatare este de a proteja economia națională de importurile la prețuri discriminatorii sau la prețuri de vânzare sub costurile de producție. Principala justificare a acestor măsuri legislative a fost că producătorii externi folosesc prețuri ridicate pe piețele interne pentru a subvenționa prețurile scăzute pe piața țării de export, câștigând astfel un avantaj competitiv nedrept asupra producătorilor interni. Această practică este neincriminabilă în opinia unor autori care

<sup>1</sup>Pop, I., *Studiul FIAS "Bariere administrative pentru investitorii"*, 1999.

<sup>2</sup>Rezoluția CE din 21 decembrie 1989.

<sup>3</sup>Vass, A., "Antidumping, - sfidarea mondială a prețurilor mici", Suplimentul economic - Ziau, 2003.

consideră că efectele asupra țării consumatoare ale importurilor care sunt mai ieftine datorită dumpingului nu diferă cu nimic de cele ale importurilor ieftine din alte motive.

Teoretic, dumpingul este considerat o cauză nelegitimă a prețurilor scăzute pentru că dă posibilitatea exportatorilor să utilizeze prețul ca armă de distrugere a concurenților de pe piața importatoare, instaurând propria dominantă pe o piață ce va deveni monopoliștă. În practică, însă, în nici o țară nu se cere dovedirea intenției anticoncurențiale. Normele GATT/OMC recunosc că măsurile antidumping sunt acționabile chiar și în cazul în care există doar riscul unui prejudiciu adus producătorilor interni. În aceste condiții, este evident că „procedurile antidumping se bazează pe o presupție de vinovăție a concurenților externi”, principiu greu acceptabil, atât juridic, cât și din perspectiva liberalizării globale a comerțului.

Teoretic, firmele cele mai vulnerabile sunt firmele cu volum mare al „costurilor scufundate” (cercetare-dezvoltare) și caracter specializat al factorilor de producție (îndeosebi capital fix cu amortizare îndelungată și utilizări alternative limitate). Din contră, procedurile antidumping tind să se concentreze în ramuri care produc bunuri standardizate (siderurgie, chimie industrială etc.).

**Tipuri de dumping.** Un anumit produs este exportat la preț de dumping în țara importatoare dacă:

- prețul de vânzare al produsului pe piața țării importatoare este mai mic decât prețul de pe piața țării de origine (exportatoare). Pentru aplicarea taxelor de dumping în condițiile unei discriminări de preț se impune o analiză atentă a factorilor care au determinat această evoluție.

- prețul de vânzare al produsului pe piața țării importatoare este mai mic decât costul de producție din țara de origine la care se adaugă cheltuielile de vânzare și un profit acceptabil.

În ambele cazuri intervenția autorităților pentru aplicarea taxelor antidumping este considerată legitimă de către OMC. Dar acest test nu este suficient pentru a justifica aplicarea măsurilor antidumping.

Părticiparea unui preț sub costuri nu este întotdeauna o decizie voluntară. Cursul valutar sau variații ale cererii interne determină adeseori reducerea prețurilor de export. Este cazul, de exemplu, al strategiei de export a firmelor care au reacționat la variații neanticipate ale cererii interne prin reducerea prețului la export.

În anumite cazuri, vânzarea la prețuri sub costuri este percepută drept dumping, iar în altele nu. Codul antidumping GATT/OMC a suferit revizuiri semnificative de la Runda Kennedy și până în prezent, dar la nivel individual, țările membre, în special SUA și UE, au amendat frecvent legea AD, pentru a face mult mai accesibilă motivațiilor protecționiste, prin largirea scopului său și a aplicabilității sale, fără a viola principiile GATT/OMC. De exemplu, SUA au amendat legea AD de cel puțin 6 ori în ultimii 25 de ani, ajungându-se la situații în care importurile pot fi considerate „concurrentă neloială” sau „incorrectă” chiar dacă companiile aplică prețuri mai mari pe piețele de export atât față de piața internă cât și față de concurenții de pe piața de export (au fost cazuri în care s-au stabilit marje de dumping de 50% sau chiar mai mari) și

chiar dacă firmele străine obțin profituri mai mari cu fiecare unitate de produs vândută suplimentar (efectele economiilor de scală). Dacă industriile cu forță politică mare pierd un caz de dumping, nu înseamnă că, comerțul a fost corect sau loial, ci este un semn al necesității modificării legislației AD în acest sens.

Factori economici relevanți în dovedirea legăturii de cauzalitate între importurile la preț de dumping și prejudiciul adus industriei naționale sunt:

- scăderea reală sau potențială a producției, vânzărilor, cotei de piață, profiturilor, productivității, veniturilor din investiții sau a gradului de utilizare a capacitatii de producție;
- efectele asupra prețurilor interne;
- efectele reale sau potențiale asupra fluxurilor monetare, stocurilor, locurilor de muncă, salariilor, creșterii economice, capacitatii de atragere a capitalurilor și investițiilor etc.

AD este, aşadar, o politică comercială în care înaintarea acuzațiilor de dumping, decizile legale privind fixarea taxelor AD și impactul lor protecționist sunt variabile endogene. Un exportator poate doar spera că aplicând prețuri de export destul de mari nu va fi acuzat de dumping. Pe de altă parte, însă, producătorii interni nu vor scădea prețurile, în ciuda tendințelor clare de pe plan mondial, doar pentru a crește șansele acestora de a câștiga un caz AD. În plus, aceleași industrie vor recurge adesea la punerea în șomaj a mai multor muncitori decât ar fi nevoie, pentru a crește mărimea prejudiciului indus de importurile la „preț de dumping” și fixarea unor taxe AD cât mai mari.

*Închiderea anchetei antidumping se poate realiza prin:*

- Achitarea reclamatului, în cazul în care acuzația este nefondată sau dacă marja de dumping sau marja de prejudiciu este nesemnificativă;
- Stabilirea taxelor definitive:
  - taxe *ad-valorem* – taxe procentuale plătite la prețul CIF al importurilor la frontieră;
  - taxe specifice – taxe cantitative aplicate mărfurilor importate (se calculează în funcție de numărul de unități specifice);
  - taxe diferențiate – forțează menținerea unui preț de prag minim, fiind calculate ca diferență între prețul minim stabilit și valoarea declarată în vamă.
- Asumarea de către exportator a unor angajamente:
  - angajamente cantitative;
  - angajamente de preț;
    - a) angajamente de preț minim;
    - b) angajamente YO-YO.

Angajamentele YO-YO au fost concepute special pentru țările din Europa Centrală și de Est și constau în stabilirea unui nivel de preț care trebuie respectat, în medie, pe o perioadă de raportare de trei luni. Caracteristica principală a acestui tip de angajament este flexibilitatea.

Odată stabilite taxele AD, exportatorii pot recurge la diferite alternative pentru a evita plata acestora:

- să-și modifice strategia de preț pentru a evita complet plata taxelor AD. Aceasta implică faptul că, chiar dacă taxele AD sunt similare unei taxe vamale, acestea nu vor fi colectate întotdeauna de statul acuzator, în timp ce

- importurile continuă să intre pe piața națională.
- să evite aceste taxe prin realocarea producției pe piața exportatoare sau pe o piață terță, care nu este acuzată de dumping. Cu alte cuvinte, măsurile AD influențează în mod direct factorii de creștere a investițiilor străine directe.

Așadar, companiile incapabile de ajustare la noile condiții vor fi nevoite să plătească taxele AD impuse sau să renunțe complet la piețele respective.

Măsurile AD nu mai au, așadar, nimic de-a face cu termenul de comerț „corect” sau cu cel de drepturi morale sau imorale, fiind un alt instrument de apărare a competitivității acuzatorului față de celelalte companii. Mai mult decât atât, Stiglitz a subliniat în 1997, că nu există nici o legătură de cauzalitate între considerențele bunăstării naționale și al protecției AD. Acesta este doar un instrument modern de protecționism, cel mai răspândit la nivel mondial<sup>1</sup>.

Între anii 1980–1985, SUA, UE, Australia și Canada au inițiat peste 99% din anchetele AD (Finger, 1993), dar după această perioadă începe creșterea continuă a noilor utilizatori. Astfel, la începutul anilor '90, noi utilizatori (în mare majoritate țări în dezvoltare) reprezentau puțin sub 25%, ca la mijlocul anilor '90 această pondere să sară la peste 50%.

Atragem însă atenția asupra lipsei de consistență a analizei practicilor AD ca număr de anchete inițiate, analiză metrică nerealistă și nefundamentală. Chiar dacă SUA și UE continuă să se

situzeze pe primele locuri ca număr de anchete inițiate, aceasta se datorează și faptului că sunt cei mai mari importatori din lume. Un indicator mai relevant l-ar constitui raportarea numărului de anchete AD la un dolar importat. Rezultatele sunt total diferite, SUA și UE au devenit cei mai mici utilizatori ai măsurilor protecționiste AD în perioada 1995–1999, iar cei mai mari utilizatori sunt țările în dezvoltare (noii utilizatori)<sup>2</sup>:

- **Brazilia:** intensitatea practicilor AD este de 5 ori mai mare decât cea a SUA;
- **India:** intensitatea practicilor AD este de 7 ori mai mare decât cea a SUA;
- **Africa de Sud și Argentina:** intensitatea practicilor AD este de 20 ori mai mare decât cea a SUA.

S-a ajuns la situația în care utilizatorii tradiționali își apără mai mult exportatorii în prezent decât acuză pe alții de dumping. Este cazul UE și a SUA. În țările dezvoltate numărul anchetelor antidumping a cunoscut o scădere importantă. Țările în curs de dezvoltare au utilizat tot mai des legislația antidumping pentru a reduce competiția în sectoarele economice sensibile și pentru a reduce deficitul contului curent, rezultat al unor crize economice externe. Din 1995, țările în curs de dezvoltare au inițiat peste 1/3 din totalul anchetelor antidumping. Cea mai mare parte a acestor măsuri erau inițiate împotriva altor țări în dezvoltare.

Țările în tranziție sunt tot mai des o țintă a acestor măsuri. În ultimii 6 ani

<sup>1</sup> Stiglitz, Joseph E. – Dumping on Free Trade: The US Import Trade Law, Southern Economic Journal 64, 1997.

<sup>2</sup> Finger, J. Michel, Francis Ng și Sonam Wangchuk – Antidumping as Safeguard Policy, manuscris preluat de Blonigen, Bruce A. și Thomas J. Prusa în Antidumping, NBER, 2001.

au fost inițiate peste 321 de măsuri AD împotriva acestor țări. Țările în tranziție au deschis numai 12 anchete AD, totalul măsurilor antidumping în vigoare atingând cifra de 8.

Creșterea numărului de cazuri AD nu înseamnă că au crescut practicile comerciale incorecte, ci că legea este

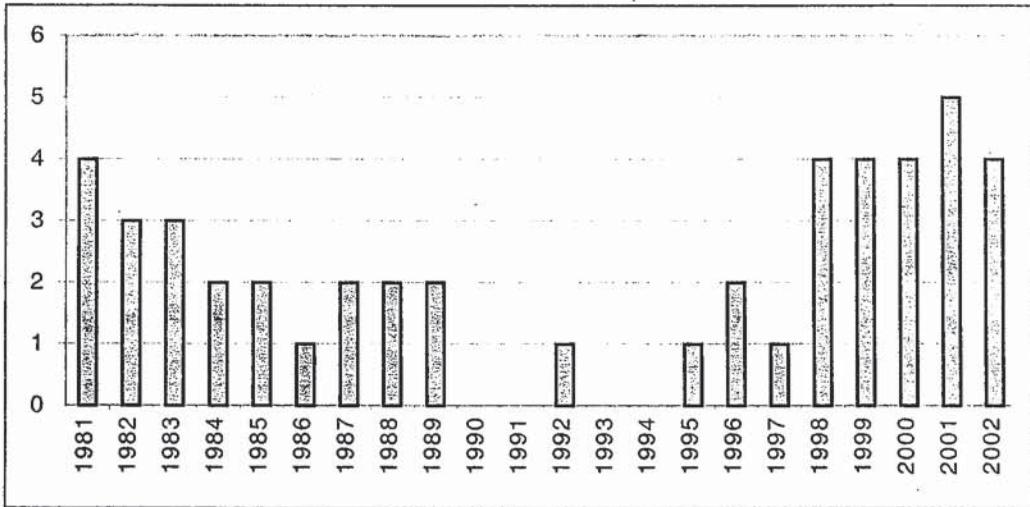
mult mai laxă, demonstrarea prejudecărilor necesită justificări minime. Patrick Low (1993) susține că: "ipotetic, orice industrie care consideră că a fost afectată (negativ) de concurența străină și înaintează o acuzație AD corect întocmită are șanse mari de a i se da câștig de cauză".

**Tabelul nr. 8**  
**Măsuri AD încheiate în perioada 01.01.1995 - 30.06.2001,  
 pe categorii de țări**

Membrii OMC Inițiatori	Tări afectate					Total		
	Tări dezvoltate	Tări în dezvoltare	Tări în tranziție					
Tări dezvoltate	31,6%	89	45,2%	176	38,6%	124	39,2%	389
Tări în dezvoltare	67,6%	190	54,4%	212	59,81%	192	59,9%	594
Tări în tranziție	0,7%	2	0,2%	1	1,5%	5	0,8%	8
Total	100%	281	100%	389	100%	321	100%	991

Sursa: Statisticile OMC, [www.wto.org](http://www.wto.org), 2002,

**Graficul nr. 9**  
**Anchete AD inițiate împotriva României,  
 1981 - 30.06.2002**



Sursa: calcule efectuate pe baza statisticilor OMC, 2003.

România a făcut obiectul a 26 de investigații AD începând din 1990 și până la mijlocul anului 2002, din care 15 s-au soldat cu impunerea de măsuri AD. Trei măsuri AD definitive au fost luate de către UE, câte două de SUA, Brazilia, Canada, India, Egipt și câte una de Turcia și Argentina. Acestea s-au dovedit a fi extrem de prohibitive în unele cazuri, ridicându-se până la 86%<sup>1</sup>. De remarcat este însă faptul că unele anchete au distorsionat realitatea doar cu scopul de a proteja industriile locale, îndeosebi atunci când<sup>2</sup>:

- marja de dumping a avut ca bază de calculat date eronate;
- prejudiciul și amenințarea cu prejudiciul au avut ca bază de calculat date eronate, fiind distorsionate intenționat de producătorii locali;
- importurile sunt cumulate în mod greșit cu cele ale altor mari exportatori (procedeu deseori aplicat în înaintarea acuzațiilor de dumping);
- procedura violează principiul nedoriscriminării;
- nu există nici o legătură de causalitate între un eventual prejudiciu pe piața de export și importuri la preț de dumping;
- firmele au avut un comportament normal, fiind de fapt victimele conjuncturii externe. Criza asiatică și rusă, de exemplu, au determinat reorientarea surplului de export ale ramurii side-

rurgice care nu s-a putut vinde în Orientul Extrem spre Orientalul Mijlociu, America Centrală și de Sud, Turcia, Africa etc. spre piața SUA și UE.

România nu a inițiat însă nici o măsură AD, în ciuda alinierii legislației AD la rigorile UE, ceea ce atrage atenția asupra ineficienței instituțiilor care să gestioneze aceste anchete, ne-cunoașterii acestor proceduri de către producătorii români afectați, incapacitatea lor de a se grupa pentru a face lobby. În perioada 1995–30.06.2002, Polonia, de exemplu, a impus șapte măsuri AD împotriva exportatorilor din China, Germania, Belarus și Vietnam, pe când Cehia a luat o măsură AD împotriva Germaniei<sup>3</sup>.

#### **Contingente și restricții la export**

În România, fac excepție de la liberalizare exportul de mărfuri contingentate sau supuse unor restricții cantitative în țările de destinație. Este cazul, de exemplu al UE, care a deschis o serie de contingente tarifare cu taxa vamală zero la unele sortimente de produse agroalimentare<sup>4</sup> sau contingente tarifare cu taxa vamală preferențială (redusă)<sup>5</sup>.

<sup>1</sup> Taxă AD impusă de către Canada, în anul 1991, împotriva exporturilor de țevi sudate produse de Tepro SA Iași.

<sup>2</sup> Pentru detalii vezi lucrarea în curs de apariție: Factorii determinanți ai escaladării măsurilor antidumping la nivel mondial. Studiu de caz SIDEX.

<sup>3</sup> Bacchetta, M. și M. Jansen, Adjusting to Trade Liberalization. The Role of Policy, Institutions and WTO Disciplines, OMC, aprilie 2003.

<sup>4</sup> Carne de pasăre, preparate din carne de pasăre și brânzetură, ovine și caprine vii, carne de ovine și caprine, carne de bovine și preparate din carne de bovine, miere naturală, castraveciuri, grâu comun și meslin, piureuri și paste de prune și preparate omogenizate din fructe sau contingentul tarifar anual pentru vinuri de 300.000 hl.

<sup>5</sup> Sucuri de mere și amestecuri de sucuri de fructe.

Contingentele de import sunt plafone maxime, cantitative sau valorice, admise la importul anumitor produse pe o perioadă determinată de timp, fiind reglementate prin intermediul *licențelor neautomate* sau discreționare, acordate selectiv, în funcție de produs și de țara de origine. Acestea pot fi<sup>1</sup>:

- *globale* - se stabilesc în mod independent, fără o repartiție a acestora pe țari de proveniență. Acestea se realizează prin intermediul licențelor globale, prin care se stabilește volumul mărfurilor ce pot fi importate într-o anumită perioadă dintr-o paletă specificată de țari de proveniență.
- *bilaterale* - se negociază cu țările de proveniență și sunt înscrise în liste anexă la acordurile sau protocoalele comerciale încheiate cu acestea. Urmărirea acestor

limite cantitative sau valorice sunt urmărite prin acordarea, respectiv refuzul *licențelor individuale*. Acestea din urmă pot fi: deschise, când se precizează doar țara de proveniență, și specifice, când pe lângă țara de proveniență a importurilor se specifică și plafonul maxim (fizic sau valoric).

Departamentului de Comerț Exterior stabilește *contingente de export*, precum și lista mărfurilor neadmise temporar la export în scopul protejării resurselor necesare pentru realizarea producției interne și pentru asigurarea consumului populației. În cazul în care apare riscul de prejudiciere a producției interne sau de neasigurare a consumului populației, ca urmare a evoluției exporturilor, același departament poate institui *noi contingente sau restricții la export*.

**Tabelul nr. 9.**

**Numărul țărilor care au notificat la OMC asumarea de restricții cantitative, în perioada 1995 – iunie 2002**

	Nr. membrilor OMC analizați	Nr. membrilor OMC analizați care au depus notificări privind restricțiile cantitative
Tările cel mai slab dezvoltate	30	8
Tările member OECD	30	25
Altele	80	39
Total	140	72

Sursa: OECD, Analysis of non-tariff measures the case of export restraints, *Trade Committee*, aprilie 2003

**Acorduri privind comercializarea ordonată a produselor**

Aceste acorduri vizează limitarea negociată și controlată a comerțului internațional cu anumite produse ce au loc între două sau mai multe țări. Aceste înțelegeri implică un cumul de

restricții: autolimitări la export, limite de preț și posibilitatea apelării la clauza de salvagardare. Este cazul clasic al Acordului Multifibre, instituit în 1973 și care, pe parcursul a cinci valuri de liberalizare va fi supus regimului de liber schimb până în 2005. În general, taxele vamale la confectioni sunt superioare produselor textile, ceea ce con-

<sup>1</sup> Sută, N., op.cit., p. 122 - 124.

duce la prezența escaladării tarifare, dar dispersia între subgrupurile de textile este mai mare decât la confecții<sup>1</sup>.

Incidențele acestui acord asupra exporturilor românești este semnificativ, întrucât ponderea produselor din textile și confecții în totalul exporturilor a reprezentat 25% în anii 2001 și 2002 (din care 23% reprezintă confecții). Totodată, 50% din exporturile României orientate spre țările UE este reprezentat de grupul de mărfuri textile, confecții și încăltăminte, România fiind cel mai mare exportator de confecții către UE din toate țările central și sud-est europene. Exporturile acestor produse beneficiază de acordurile preferentiale încheiate de România cu UE, constând în eliminarea taxelor vamale începând cu 1.01.1997, iar a restricțiilor cantita-

tive la 1.01.1998, dar nu trebuie să uităm că marea majoritate a acestor exporturi se derulează în sistemul de lohn.

### Prețurile minime la import

Acestea constituie mijloace restrictive pe piețele de import, folosite cu precădere de țările dezvoltate pentru protejarea produselor indigene cu costuri de producție superioare concurenței externe în cazul prețurilor minime, respectiv pentru a ridica prețurile mondiale artificial la anumite produse pe care le exportă în cazul prețurilor maxime la import. Este cazul, de exemplu al eliminării taxelor vamale de către UE la unele fructe roșii (fructe de pădure) originare din România, dar cu respectarea angajamentului privind prețul minim de import de pe piața Uniunii Europene.

**Tabelul nr. 10**

### Numărul țărilor care aplică taxe la export sau prețuri minime de export, pe regiuni, în perioada 1995 - 2002

	Nr. membrilor OMC analizați	Nr. țărilor care impun taxe la export	Nr. țărilor care impun prețuri minime la export
Europe/Orientul Mijlociu	29	2	0
America	26	9	6
Asia/Pacific	19	11	6
Africa	26	17	2
<b>Total</b>	<b>100</b>	<b>39</b>	<b>14</b>
Țările cel mai slab dezvoltate	15	10	1
Țările member OECD	30	3	0
Altele	55	26	13

Sursa: *OECD, Analysis of non-tariff measures the case of export restraints, Trade Committee, aprilie 2003*

### Licențe neautomate

Licențele neautomate pot fi grupate în trei categorii principale care urmăresc reglementări: economice (ex. cantitate,

preț, concurență), sociale (ex. protejarea interesului public: sănătate, siguranță, mediu etc.), administrative (ex. aspecte procedurale, formalități administrative)<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> Bachetta, M și B. Bora, *Industrial Tariff Liberalization and the Doha Development Agenda, OMC, 2003*.

<sup>2</sup> *OECD, Analysis of Non-Tariff Measures: The Case of Non-Automatic Import Licensing, December 2002*.

Tabelul nr. 11

Licențe neautomate acordate de diferite țări  
pe categorii de produse și din diferite rațiuni

	Produse agroalimentare	Textile și confeții	Produse minerale	Produse chimice și farmaceutice	Produse echipamente electrice	Mașini și echipamente	Arme și muniții	Autovehicule	Articole manuafcturate variante
Argentina	+	●	+ X	+ X	+	+	+	X	+
Cipru									
India	+		+ X	+ X		X			
Israel	+		+ X	+ X	+ X	X			X
Romania				+ X ●		X			
Slovenia			+ ●	+ X ●	X ●	X			
Australia	+ ●	+ X		+ X	+ ■	X			
Canada	+		■	+ X ●		X			
R. Cehă	+ ●			+ X		X			
EU				+					
Islanda	+			+ ●	+ ■	X			
Japonia		●		+ X	X	X			
Norvegia		+ ●		+ X		X			
Polonia	+		X	X		X			
Slovacia				X		X			
Elveția	+			+ X		X			
Turcia				+ X	■	X			
SUA	+			+	+	X			

Notă: simbolul semnifică că cel puțin un produs din grupa respectivă este supus licențelor neautomate. + = Sănătate și siguranță

● = Mediu X= Securitate ■ = Altele.

Sursa: OECD, Analysis of Non-Tariff Measures: The Case of Non-Automatic Import Licensing, December 2002.

De exemplu, Cehia utilizează licențele neautomate, pentru a-și proteja industria locală a zahărului, în cazul importurilor provenind din Slovacia, sau la combustibili obținuți pe bază de cărbune provenind din Polonia și Ucraina.

România a introdus licențe neautomate la produsele chimice și farmaceutice din rațiuni legate de sănătate și siguranță, securitate și mediu și la arme și muniții din motive de securitate (vezi tabelul nr.11).

În România au fost supuse licențelor neautomate, pe lângă categoriile de mărfuri contingentate și exporturile neadmise temporar rezultate din operațiunile în lohn și processing (prelucrare), exportul cu decontare în conturi de clearing, barter sau cooperare convenite pe baza acordurilor guvernamentale încheiate de România<sup>1</sup>, operațiunile de recuperare a creațelor externe ale României din unele țări<sup>2</sup>, livrările de instalații complexe, lucrările de construcții-montaj și aprovizionările navelor străine, exportul de licențe și know-how, precum și exporturile pe credit aprobat de Guvernul României.

### Prohibiri la export

Interdicțiile sau prohibirile la export sunt reglementări adoptate de stat care interzic temporar sau parțial exportul anumitor produse sau grupe de produse, pe o perioadă determinată de

timp. Acestea se realizează, de regulă, prin refuzul organelor administrative de a elibera licențe de export pentru bunurile interdicțiilor. În România sunt interzise: *exporturile de arme și muniții, produsele explozibile și toxice, substanțele stupefiante și psihotrofe, echipamentele militare, bunuri care fac parte din patrimoniul național cultural, metale prețioase, pietre prețioase și obiecte confectionate din acestea - cu excepția celor autorizate; medicamente, aparatura medicală și materialele tehnico-sanitare neautorizate de Ministerul Sănătății.*

Dacă aruncăm însă o scurtă privire asupra evoluției exporturilor de arme și muniții, putem observa performanțele inferioare ale României față de țări precum: Cehia, Slovacia, Bulgaria, Polonia, Ungaria sau Turcia, în condițiile în care România a devenit din exportator net de arme și muniții în perioada comunistă, importator net. Rapoartele furnizate de către *Agenția Națională de Control al Exporturilor Strategice și al Interzicerii Armelor Chimice (ANCE-SIAC)* arată că exporturile românești de armamente au scăzut de la peste 76167 milioane USD, în 1995, la aproape 38 de milioane USD, în anul 2000<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> Aceste țări sunt: Bulgaria, Cehia, Germania, Polonia, Ungaria, Albania, Mongolia, R.P.D. Coreeană, Vietnam, Cuba, R. Moldova, R. Chineză, India, Brazilia, Ghana, Iran, Siria, Sudan, Mozambic, Algeria și Egipt.

<sup>2</sup> China, Iugoslavia, Grecia, Angola, Guineea, Libia, R.P.D. Coreeană, Mozambic, Algeria, Egipt, R.D. Congo, Zimbabwe, Somalia, Sudan, Zambia, Argentina, Bolivia, Brazilia, Peru, Sri Lanka, India, Indonezia, Iran, Iraq, Pakistan, Siria, Turcia, Bangladesh, Mongolia, Cuba și Vietnam.

<sup>3</sup> Conform clasamentului SIPRI, România se situează pe locul 42 în clasamentul mondial al exportatorilor de arme convenționale, după Cehia, Slovacia, Bulgaria, Polonia, Ungaria, Turcia și Cipru și pe locul 57 în clasamentul importatorilor, după Turcia, Cipru, Ungaria și Polonia (între țările în curs de aderare la UE). Ponderea exporturilor românești în exporturile mondiale de arme convenționale a scăzut de la 0,01%, adică de la 4 milioane dolari în 1996, la sub 0,005%, adică la sub 0,5 milioane dolari în 2000, anul 1999 fiind anul celui mai mare volum al exporturilor, de 19 milioane dolari. Pe perioada celor 5 ani analizați, 1996-2000, volumul agregat al exporturilor românești a reprezentat 0,3%

Astfel, raportul exporturi:importuri era de 34%:66% în anul 2000, semn al politicilor guvernamentale inconsistente în valorificarea capacităților de producție moștenite din era comunistă. Acestea au fost distruse, în loc să se recurgă la reconversia eficientă a industriei de armament spre scopuri civile, aşa cum au procedat celelalte țări în tranziție, având ca scop principal absorbția forței de muncă aflată în șomaj.

### *2.2.3. Măsuri moderne de stimulare a comerțului*

Măsurile și tehniciile de stimulare a comerțului constau în simplificarea, armonizarea și creșterea eficienței proceselor, procedurilor și a fluxurilor de informații pe întreaga traiectorie a tranzacțiilor comerciale internaționale, vizând în principal<sup>1</sup>:

- acordul de vânzare-cumpărare dintre partenerii comerciali;
- procesarea documentației aferente tranzacțiilor comerciale;
- conformitatea cu reglementările și standardele tehnice, de sănătate, siguranță etc.;
- îndeplinirea formalităților vamale și a altor proceduri impuse la trecerea frontierelor;
- transportul eficient al bunurilor de la vânzător la cumpărător;

- îndeplinirea cerințelor cumpărătorului privind caracteristicile bunurilor comercializate;
- mecanismele de plată.

Numărul părților implicate într-o tranzacție comercială internațională depinde, în mare măsură, de gradul de automatizare a sistemului comercial al unei țări. În medie însă, la nivel mondial, numărul acestora se ridică între 27 și 30 de părți implicate (autorități, brokeri, vânzători, bănci, intermediari, transportatori). Într-un mediu economic care stimulează slab comerțul internațional, numărul documentelor emise în cadrul unei tranzacții comerciale poate ajunge la 40, spre deosebire de mediile favorizate, cum este cel al Australiei, unde este nevoie de un singur document. Așadar, întregul proces poate fi extrem de costisitor atât pentru administrația publică, cât și pentru agenții economici, ceea ce reduce semnificativ competitivitatea exporturilor.

În concluzie, decidenții politici trebuie să acorde o atenție sporită următoarelor instrumente de stimulare a comerțului, pentru depășirea barierelor comerciale induse de procedurile și documentațiile aferente comerțului internațional:

- simplificarea și eliminarea, acolo unde este posibil, a formalităților și procedurilor aferente exporturilor, importurilor și a tranzitului de bunuri;
- armonizarea legislațiilor și a reglementărilor aplicabile;
- îmbunătățirea și standardizarea infrastructurii fizice și a facilităților de transport și a serviciilor vamale;
- standardizarea și integrarea tehnologii informaționale și de comunicare pentru facilitarea transferului eficient de informații.

din volumul agregat al exporturilor mondiale. Exporturile de arme convenționale ale României reprezentau, în anul 2000, 0,004% din totalul exporturilor de bunuri, în timp ce cele ale Bulgariei sau Cehiei erau de 0,835, respectiv 0,3%. Nivele mult superioare se înregistrează în fostele state sovietice: Moldova (67%), Georgia (33%), Belarus (7%) și Rusia (4%).

<sup>1</sup> Trade Facilitation. The Challenges for Growth and Development, United Nations Economic Commission for Europe, New York and Geneva, 2003.

Tabelul nr. 12

**Acorduri privind măsurile de stimulare  
a comerțului inițiate de România**

	<b>Albania</b>	<b>Bosnia și Herzegovina</b>	<b>Bulgaria</b>	<b>Croatia</b>	<b>Macedonia</b>	<b>R. Moldova</b>	<b>România</b>	<b>Iugoslavia</b>
<b>Albania</b>	Negocieri		27-28 feb. 2002	Inițiat la 11 ian. 2002				Negocieri
<b>Bosnia și Herzegovina</b>	Negociieri		În vigoare de la 1 ian. 2001	Negociieri				Acord semnat la 1 feb. 2002
<b>Bulgaria</b>			Semnat la 4 dec. 2001	În vigoare de la 1 ian. 2000			Încheiat sub auspicile CEFTA	Negociieri
<b>Croatia</b>	27-28 feb. 2002	În vigoare de la 1 ian. 2001	Semnat la 4 dec. 2001	În vigoare de la 9 mai 1997			Negocieri pe data de 22 feb. 2002	Negociieri
<b>Macedonia</b>	Inițiat la 11 ian. 2002	Negociieri	În vigoare de la 1 ian. 2000	În vigoare de la 9 mai 1997				În vigoare de la 7 oct. 1996, revizuit în feb. 2002
<b>R. Moldova</b>								Acord privind începerea negociilor
<b>România</b>			Acord încheiat sub auspicile CEFTA	Negociieri pe data de 22 feb. 2002			În vigoare de la 17 nov. 1994	
<b>Iugoslavia</b>	Negociieri	Acord semnat la 1 feb. 2002	Negociieri	În vigoare de la 7 oct. 1996, revizuit în feb. 2002			Acord privind începerea negociilor	

Sursa: Mario Apostolov, coordinator International Forum on Trade Facilitation UNCE, *Trade Facilitation. The Challenges for Growth and Development, United Nations Economic Commission for Europe, New York and Geneva, 2003.*

În țările din sud-estul Europei, prima întâlnire ce a vizat facilitarea comerțului internațional prin construirea unei rețele electronice și prin implementarea reformelor în procedurile de afaceri și în procedurile guvernamentale, de exemplu, a avut loc la Zagreb, în ianuarie 2001, sub titlul „e-SEE”.

În concluzie, pentru stimularea comerțului exterior trebuie vizate dezvoltarea următoarelor aspecte-cheie:

- voința politică;
- promovarea instrumentelor de stimulare a comerțului pentru conștientizarea nivelor guvernamentale și de afaceri superioare de eficiență acestora;
- implementarea și dezvoltarea instrumentelor de stimulare a comerțului existente, dar și pe cele noi;
- asistența tehnică în implementarea acestora;
- coordonarea eforturilor de stimulare a comerțului la nivel național, regional și mondial;
- dezvoltarea și implementarea tehnologiilor informaționale și de comunicații;
- cercetarea alternativelor de stimulare a comerțului: estimarea performanțelor și a beneficiilor induse de acestea;
- asigurarea securității tranzacționale.

### *2.3. Rezultate empirice privind barierele comerciale pe unele piețe de export ale României*

Problematica accesului la piețe rămâne una dintre cele mai importante elemente de negociere pe agenda

sistemului comercial multilateral. Naturala și structura protecționismului tarifar diferă semnificativ la nivelul țărilor, atât în termenii gradului de acoperire a grupelor de produse, cât și ca dispersie tarifară. Ceea ce lipsește în literatura de specialitate românească (conform proprietății cunoștințe) constă în delimitarea și cuantificarea barierelor netarifare pe principalele piețe de export ale României, precum și raportarea barierelor comerciale românești la celelalte economii în tranziție.

Dificultățile teoretice și empirice legate de cuantificarea barierelor comerciale și agregarea lor derivă din:

- disponibilitatea redusă și calitatea datelor furnizate de țările lumii;
- viabilitatea și comparabilitatea acestor date, întrucât paleta barierelor comerciale este extrem de vastă;
- limitele metodelor de cercetare, care de cele mai multe ori, prin agregare deformează realitatea sectoarelor sau grupurilor de produse cele mai protejate.

Organismele internaționale, precum OMC, UNCTAD, OECD sau Banca Mondială și-au unit eforturile în încercarea de a estima nivelul, evoluția și efectele protecționismului comercial. Ceea ce vom încerca noi în prezentul studiu constă în pezentarea principalelor rezultate empirice derive din studiile organismelor internaționale, privind:

- delimitarea angajamentelor tarifare asumate în cadrul Rundei Uruguay de taxele vamale aplicate (generale și preferentiale) de către principalii parteneri comerciali ai României la export, precum și cuantificarea lor, din perspectiva intrării lor în vigoare

în anul 2005 ca limite maxime admise;

- estimarea gradului de protecționism al barierelor netarifare la care sunt susceptibili a face față exportatorii români pe diverse piețe.

Rezultatele obținute sunt prezentate în continuare:

- *media simplă a taxelor vamale aplicate* în anul 1999 în țările central și est-europene (pentru care avem date disponibile) variază între 5,2% și 16%, fiind mai ridicate în Polonia, România (13,1%, reducere cu peste 7,5 puncte procentuale față de anul anterior), Ungaria și Slovenia și mai reduse în Estonia, Letonia, Slovacia, pe când Estonia are o medie simplă a taxelor vamale nulă. La nivelul aceluiași an, media țărilor în dezvoltare (123) era de 11,3%, iar cea a țărilor dezvoltate de 4%. Letonia și Slovacia sunt cele care se apropie cel mai mult de media tarifară simplă europeană, de 5,6%;
- cu excepția Lituaniei și Estoniei, sectorul agricol este protejat cu rate medii tarifare simple de peste 10% (atingând nivele de până la 33%), în timp ce în sectorul industrial doar Bulgaria, Federația Rusă, Belarus, România și Polonia depășesc cu maxim cinci puncte procentuale acest nivel; cele mai ridicate *medii simple ale taxelor vamale aplicate* în sectorul agricol, în perioada 1997 – 1999, se află în Polonia (33%), Ungaria, Bulgaria și România (24%), față de o medie de 10% în cazul UE, iar în sectorul industrial cele mai mici rate tarifare medii simple se reășesc în Lituanie, Letonia, sub media UE de 4,2%, și Slovacia ușor peste această medie; media de protecție tarifară în țările în tranziție (15 la număr) a fost de 15,5% pentru sectorul agricol și 7,8% pentru sectorul industrial, în perioada 1996 – 1999;
- *media simplă a protecției tarifare angajate* de țările central și est-europene la produsele industriale variază între 4,3% pentru Cehia și Slovacia și 30% pentru România. Cehia și Slovacia se apropie cel mai mult de media simplă a protecției tarifare angajate de UE (4,1%), în timp ce România s-a angajat la cea mai ridicată limită maximă a gradului de protecționism. Totodată, România prezintă cea mai ridicată deviație standard de la media simplă (10%);
- *ponderea liniilor tarifare industriale angajate* de țările est-europene a fi limitate în cadrul Rundei Uruguay depășește 95%. Atât la nivelul UE, cât și al României angajamentul vizează toate liniile tarifare, dar *ponderea liniilor tarifare asumate a fi complet scutite de taxe vamale* este de 26% în cazul UE și de 14% în cadrul țărilor est-europene. Dintre acestea, România și Polonia s-au angajat să eliminate protecția tarifară la cele mai puține linii tarifare (6%, respectiv 2%); ponderea liniilor tarifare angajate a fi scutite de taxe vamale, care constituie o măsură a gradului de deschidere al economiei, plasează în locurile fruntașe Cehia și Slovacia;

- discrepanțe mari se înregistrează între România și UE la capitolul *liniilor tarifare cu grade de protecție superioare mediei simple de 15%*, ponderea acestora în totalul liniilor tarifare fiind de 90%, respectiv 1,5%;
- pe cele 11 *categorii de produse industriale* analizate, media simplă a taxelor vamale CNF angajate de România depășește nivelul de 27% pentru fiecare în parte, nivele mult superioare celorlalte țări central și est-europene; la nivelul UE, cele mai protejate (sensibile) rămân ramurile de pește și produse din pește, textile și confeții, produse chimice și fotografice, piele și încăltămintă și echipamente de transport;
- *dispersia tarifară* în condițiile CNF, în rândul țărilor în tranziție în ansamblu, este relativ mică, fiind concentrată pe cele mai protejate ramuri, reprezentate de grupele de produse: echipamente de transport, pește și produse din pește, ale căror linii tarifare cu protecție angajată mai mare cu 15% față de medie au o pondere foarte ridicată, în special în cazul României, Ungariei și Poloniei;
- fără a ne surprinde, țările care s-au angajat la o medie tarifară simplă scăzută, *deviația standard* este ridicată (cazul UE); România în schimb reprezintă o excepție, având cele mai ridicate nivele atât ale mediei simple angajate, cât și ale deviației standard, pe stadii de producție;
- tabloul *escaladării tarifare* la produsele industriale este extrem de diversificat: structura tarifară a Canadei, Australiei, Turciei sau Norvegiei prezintă tendințe de creștere a escaladării tarifare, în timp ce în UE aceasta cunoaște tendințe de scădere; în Japonia și Elveția escaladarea tarifară crește între produsele primare și semifabricate, dar scade între produsele semifabricate și finite;
- țările est-europene, în medie, cunosc o escaladare tarifară (ca medie simplă neponderată) mai mare între produsele primare și semifabricate, decât între produsele semifabricate și finite: Letonia și Ungaria au înregistrat o escaladare tarifară negativă între produsele primare și intermediare agricole, iar România între produsele primare și intermediare industriale (cazul grupelor de produse: *lemn, celuloză, hârtie și mobilă*, dar și al *textilelor și îmbrăcămintei, piele, încăltăminte și articole de voiaj, metale*) fiind singura din grupul de țări analizate (Bulgaria, Cehia, Ungaria, Letonia, Polonia, România, Slovacia); desigur însă că între principalele grupe de produse industriale importate în România se cunosc nivele de escaladare tarifară diferite;
- cele mai ridicate nivele ale escaladării tarifare între produsele primare și intermediare, atât la produsele agricole, cât și la cele industriale, se înregistrează în Cehia, Slovacia și Polonia (cu mult peste media țărilor est-europene analizate; în schimb, România cunoaște cea mai mică rată de escaladare tarifară (din același grup de țări analizate) la

- produsele industriale, atât între produsele primare și intermediere, cât și între cele intermediere și finite;
- UE, Japonia, SUA, Cehia, Ungaria și Slovacia s-au angajat să reducă media tarifară simplă la nivele inferioare celor aplicate în anul 2000, ceea ce va conduce la diminuarea gradului de protecționism, deși cu nivele reduse; cea mai accentuată diminuare dintre acestea, între anii 1996 – 2000, a cunoscut-o Ungaria; celelalte țări s-au angajat la medii tarifare simple maxime, superioare celor aplicate deja, cu diferențe între mediile simple și mediile tarifare simple în condițiile CNF;
  - informații utile privind *barierele tarifare cu care se confruntă principalii exportatori de produse manufacturate*, din diferite regiuni geografice ale lumii, obținem dacă comparăm ratele tarifare medii aplicate pe grupe de produse cu cele acordate în condițiile CNF, ambele ponderate cu volumul exporturilor; observațiile generale pe care le trasăm sunt<sup>1</sup>:
    - ratele tarifare medii preferențiale și cele acordate în condițiile CNF cu care se confruntă exportatorii de produse manufacturate pe piețele țărilor dezvoltate sunt foarte apropriate, semn că ratele tarifare preferențiale sunt mici (cu excepția produselor agricole unde diferența este mai mare cu circa 1,4 puncte procentuale); taxele preferențiale cele mai ridicate sunt oferite la grupele de produse (în ordine descrescătoare): plastice, agricole, metale și pietre prețioase (cu diferențe între ratele medii aplicate și cele acordate în condițiile CNF de peste 1%);
    - pe piețe Asiei de Sud, Est și Pacific, cele mai mari preferințe tarifare sunt înregistrate la grupa de produse: autoturisme pentru transportul de persoane, la toate celelalte produse diferențele fiind foarte mici; pe piețele Orientului Mijlociu și Africii de Nord, exportatorii de produse manufacutrate nu beneficiază de nici o preferință vamală tarifară;
    - pe piața Americii Latine și Caraibelor, cele mai mari preferințe vamale sunt acordate grupei de produse: încălțăminte, urmată fiind de grupa autovehicule și subansamble pentru autovehicule, produse agricole, mijloace de transport pe apă etc.
    - diferențe notabile între cele două rate cu care se confruntă exportatorii de produse manufacturate pe piețele Europei și ale Asiei Centrale se întâlnesc la grupa de produse: alte echipamente de birou, urmată fiind de produsele agricole, produse siderurgice, încălțăminte, miroansamble și circuite electrice integrate etc.
    - cele mai multe preferințe va-

<sup>1</sup> Desigur că agregarea datelor pe regiuni, produse și exportatori poate distorsiona semnificativ identificarea oportunităților de export, dar oferă o privire de ansamblu asupra tendințelor mondiale și regionale.

male sunt însă acordate exportatorilor de produse manufacurate pe piețele Africii Subsahariene la grupa de produse: alte echipamente de birou (acesta este și produsul pentru care se acordă cele mai mari preferințe vamale de pe toate piețele regionale analizate agregat în anexe);

- la nivel mondial, grupurile de produse la care se acordă cele mai mari preferințe vamale sunt (în ordine descrescătoare): produsele agricole, plastice, alte autovehicule și subansamble, pietre și metale prețioase, cauciuc și produse din cauciuc, alte echipamente electrice etc.
- *frecvența de apariție a barierelor netarifare*, pe principalele grupe de țări și produse; ca o concluzie generală, produsele agricole fac mult mai des obiectul protecției netarifare, iar incidența BNT pare a fi corelată cu gradul de protectionism tarifar: astfel produsele cu cele mai mari rate de protecție tarifară sunt și cel mai intens protejate cu bariere netarifare; sectoarele cele mai afectate sunt, aşadar, textilele și confecțiile, dar și sectorul de autovehicule.
- În ceea ce privește barierele comerciale în calea produselor agricole derivate din *subvenții*, observăm că, în perioada 1990 – 2001, Japonia, Coreea, Turcia (după 1995), Mexic și Elveția sunt țările OECD care sprijină cel mult producția agricolă internă, ca volum valoric al subvențiilor acordate; în termenii intensității

subvenționării, exprimată ca pondere în PIB, Turcia și Coreea<sup>1</sup> și-au disputat pozițiile de lideri în rândul țărilor OECD, în perioada 1996 – 2001; Ungaria acorda subvenții în cuantumul a 1,3% din PIB, Cehia – 1,2%, Polonia – 1%, iar Slovacia – 0,9%, în anul 2001;

- la nivelul Uniunii Europene, echivalentul *subvențiilor acordate producătorilor europeni* (PSE) a cunoscut reduceri semnificative (cu circa 15% - exprimat ca volum valoric, și cu 4 puncte procentuale dacă raportăm PSE la cantitatea obținută), în perioada 1998 – 2000 față de 1986 – 1988; acesta continuă însă să rămână la unele dintre cel mai ridicata niveluri din lume, constituind un veritabil obstacol de protecție în fața exporturilor de produse agricole de pe piețele țărilor în curs de aderare la UE, în ciuda acordurilor de liberalizare tarifară și de eliminare a restricțiilor cantitative.

### Concluzii

Structura tarifelor vamale este înșelătoare atunci când se dorește măsurarea gradului de protectionism, iar politicile/instrumentele comerciale dinamice sunt barierele netarifare.

A devenit evident că metodele de quantificare a barierelor comerciale prezintă o serie de avantaje și de limite. Dacă incidențele barierelor tarifare sunt relativ mai ușor de estimat,

<sup>1</sup> Tendințe de scădere semnificative în perioada 1990–1996, după care s-a stabilizat, deși în anul 2001 se remarcă o nouă tendință de diminuare a ponderii subvențiilor în PIB.

barierelor netarifare le lipsește transparența celor dintâi, în condițiile unei eterogenități mai ridicate în natură, forma și scopul BNT. De aceea, nu există un model unic de cuantificare a BNT la nivelul întregii economii, dar există o paletă vastă de indicatori ce pot oferi informații utile în procesul decizional de selecție a BNT optime, aplicabile la nivel național sau în analiza incidentelor BNT pe piețe de export asupra industriei principale exportatoare. Apoi, în urma analizei BNT, am reținut că inventivitatea celor

care solicită protecție este infinită. În acest context este preferabil ca analizele să fie efectuate la nivel cât mai dezagregat posibil.

Incertitudinea privind modelarea impactului BNT este dublată de dificultatea obținerii unor date comparative credibile asupra prețurilor mondiale. În colectarea acestor date intervin neconcordanțe datorită incluziei produselor în diverse categorii, modificării calității produselor, instabilității ridicate a unor prețuri, necorelările datelor de producție fizică cu cele de prețuri etc.

# **Competitivitate și specializare în comerțul exterior românesc**

**dr.Gheorghe ZAMAN  
dr. Valentina VASILE**

## **1. Caracterizare globală a eficienței comerțului exterior românesc**

Deschiderea economiei, tranzitia spre economia concurențială, de piață a determinat mutații însemnante în schimburile comerciale de pe piața națională și internațională, atât de natură cantitativă, cât mai ales sub aspect calitativ. Pe de o parte, pătrunderea masivă prin import a produselor și serviciilor pe piața națională și, pe de altă parte, operarea în alte condiții pe piețele internaționale a exportatorilor români au schimbat în mod semnificativ percepția producătorilor și consumatorilor din România asupra produselor importate/exportate.

Intensificarea schimburilor comerciale ale României presupune, deopotrivă, creșterea volumului de produse și servicii exportate cât și realizarea unui *export net pozitiv* -cantitativ, valoric și calitativ.

La nivel macroeconomic, stimularea exportului a reprezentat pe întreaga perioadă de tranzitie, un mecanism de susținere/potențare a creșterii economice, o prioritate permanentă. Doar că, de cele mai multe ori s-a concretizat în principal în "a exporta cu orice preț" și cât mai mult. Din păcate această politică a antrenat mult prea puține schimbări structurale importante, de natură calitativă - creșterea valorii

adăugate brute a produselor și serviciilor de export, promovarea produselor bazate pe exploatarea și gestiunea eficientă a factorilor de producție. Produsele ce încorporează tehnologie și forță de muncă calificată dețin proporții mult prea reduse, comparativ cu alte țări central și est-europene în tranzitie. A vinde ieftin și mult, produse slab prelucrate și/sau de calitate redusă s-a dovedit o soluție de moment care nu a susținut/stimulat dezvoltarea durabilă a relațiilor comerciale ale României cu statele lumii și cu deosebire cu cele membre UE, pe piața cărora dorim să ne integrăm.

Progresele României în domeniul eficienței comerțului exterior sunt mai degrabă un rezultat (rezidual) și nu un scop. Politicile în domeniul comerțului exterior, deși pe componente sale au fost justificate la momentul (conjunctural) al aplicării, nu au fost integrate într-o strategie clară și coerentă, bazată pe obținerea avantajelor competitive, pe calitate, tehnologie și muncă înalt calificată. S-a accentuat prea mult rolul reglator al pieței în detrimentul unei orientări spre dezvoltarea comerțului exterior prin instrumente și politici active, de susținere/promovare a avantajelor competitive, pe mobilitatea temporară a menținerii și/sau accentuării avantajelor pe grupe de produse, pe segmente de piață și țări de destinație.