

Proiectul PHARE RO 9907.02.01
Studiul de impact nr. 4
Adaptarea politicilor României la cerintele UE cu privire la taxele
vamale si politica comerciala

CUPRINS

REZUMAT (EXECUTIVE SUMMARY)	2
INTRODUCERE.....	11
CAPITOLUL I MECANISM UL INSTITUTIONAL SI DECIZIONAL DIN UNIUNEA EUROPEANA.....	12
I.1. INTRODUCERE.....	12
I.2. C ADRUL ISTORIC	12
I.3. POLITICA COMERCIALA SI OBIECTIVELE SALE.....	13
I.4. M ECANISMUL DE DECIZIE	14
I.5. D OMENIUL POLITICII COMERCIALE	17
I.6. INSTRUMENTELE DE POLITICA COMERCIALA	18
I.7. EVOLUTII RECENTE SI TENDINTE VIITOARE IN POLITICA COMERCIALA A UE	19
I.8. SUMAR	20
CAPITOLUL II ASPECTE ALE POLITICII VAMALE SI COMERCIALE IN PROCESUL DE ADERARE A ROMANIEI LA UNIUNEA EUROPEANA	21
II.1. INTRODUCERE.....	21
II.2. IDENTIFICAREA CERINTELOR DE ACQUIS PENTRU ROMANIA	22
II.2.1. <i>Consideratii generale.....</i>	23
II.2.2. <i>Acquis-ul în domeniul uniunii vamale si politicii comerciale.....</i>	24
II.3. STADIUL PREZENT AL NEGOCIERILOR BILATERALE.....	25
II.3.1. <i>Progresul actual al negocierilor.....</i>	25
II.3.2. <i>Aspecte legate de cerintele de acquis</i>	25
II.4. IMPLICATIILE PROGRESULUI CONTINUU IN INDEPLINIREA CERINTELOR DE ACQUIS	28
II.4.1. <i>Capacitatea operationala de adoptare a acquis-ului</i>	29
II.4.2. <i>Capacitatea antreprenoriala de adaptare la cerintele de acquis.....</i>	33
II.5. VIITOARE MODIFICARI ALE POLITICII COMERCIALE A ROMANIEI.....	36
II.5.1. <i>Taxele vamale consolidate</i>	38
II.5.2. <i>Taxele vamale aplicate.....</i>	40
II.6. IMPLICATII MACROECONOMICE ALE LIBERALIZAR II COMERTULUI EXTERDR DIN ROMANIA	44
II.7. REZUMATUL CAPITOLULUI.....	53
CAPITOLUL III COMERT UL EXTERIOR AL ROMANIEI SI IMPACTUL ASUPRA PIETEI INTERNE 55	
II.1. INTRODUCERE.....	55
III.2. O ANALIZA A EVOLUTIEI COMERTULUI EXTERIOR AL ROMANIEI	55
II.2.1. <i>O scurta analiza comparativa a evolutiei comertului exterior în tarile CEFTA.....</i>	55
III.2.2. <i>Descrierea structurii geografice a comertului exterior al României.....</i>	59
III.3. DETERMINANTII REGIONALI AI IMPACTULUI ADERARII PENTRU COMERTUL EXTERIOR ROMANESC	64
III.3.1. <i>Experiente cu integrarea si specializarea.....</i>	66
III.3.2. <i>Integrarea comertului exterior al României în specializarea geografica europeana.....</i>	68
III.3.3. <i>Implicatii.....</i>	72
III.4. S TRUCTURI ALE COMERTULUI SECTORIAL DIN ROMANIA.....	74
III.4.1. <i>O abordare sectoriala la nivelul exporturilor României.....</i>	77
III.4.2. <i>O abordare sectoriala la nivelul importurilor românesti.....</i>	81
III.4.3. <i>Comentarii privind protectionismul în România.....</i>	87
III.4.4. <i>Comertul exterior al României – integrare cu zona UE, oportunitati si riscuri.....</i>	89

III.5. ESTIMAREA POSIBILELOR MODIFICĂRI ALE IMPORTURILOR ROMÂNESTI URMARE A ADOPTĂRII TARIFULUI VAMAL COMUN AL UE	93
III.5.1. Noua repartitie a importurilor, în funcție de tipul de regim tarifar.....	93
III.5.2. Modelul utilizat și rezultatele obținute	95
CAPITOLUL IV CONCLUZII ȘI RECOMANDĂRI ÎN FORMULAREA POLITICII.....	97
IV.1. INTRODUCERE	97
IV.2. CONCLUZII ȘI RECOMANDĂRI ÎN FORMULAREA POLITICII PRIVIND ASPECTELE LEGISLATIVE ȘI INSTITUTIONALE.....	98
IV.2.1. Cerințele de <i>acquis</i>	99
IV.2.2. Aspecte ale integrării.....	100
IV.2.3. Agenda pentru cercetarea viitoare.....	101
IV.3. CONCLUZII ȘI SUGESTII PRIVIND PROBLEME DE POLITICI ECONOMICE.....	102
IV.3.1. Concluzii.....	102
IV.3.2. Recomandări pentru perioada de pre-aderare.....	105

REZUMAT (EXECUTIVE SUMMARY)

Acest studiu își propune ca principal obiectiv să analizeze implicațiile interne economice și sociale pentru România ale îndeplinirii cerințelor politicilor Uniunii Europene (UE) în domeniul comerțului exterior și al politicii comerciale.

Această problemă este examinată în trei secțiuni:

- I Mecanismul instituțional și decizional din Uniunea Europeană
- II Aspecte ale politicii vamale și comerciale în procesul de aderare a României
- III Comerțul exterior al României și impactul asupra pieței interne

Concluziile analizei noastre sunt prezentate în capitolul IV, alături de sugestii și recomandări în formularea politicii privind atât aspecte legislative și instituționale, cât și economice.

I. Mecanismul instituțional și decizional din Uniunea Europeană

Mai întâi sunt descrise cadrul istoric al creării Uniunii Europene din perspectiva politicii comerciale comune, principalele trăsături ale politicilor comerciale ale UE și tendințele viitoare. UE a pus bazele unui mecanism de politică comercială bine articulat ale cărui principale caracteristici sunt:

- (1) statele membre au convenit asupra transferării responsabilităților în privința impunerii taxelor vamale și managementului politicii comerciale la nivelul comunitar și asupra aplicării deciziilor Comunității;
- (2) statele membre continuă să joace un rol decisiv în situații care privesc dificultăți economice și sociale cauzate direct de natura comerțului; și
- (3) liberalizarea comercială pentru bunurile industriale se desfășoară într-un ritm continuu după cum rezulta din cuprinderea largă, pe produs și geografică, a acordurilor preferențiale.

Există doi piloni principali ai politicii UE în domeniul relațiilor comerciale externe:

- 1) *Politica Comercială Comună (PCC)* - această politică este menită să contribuie la „dezvoltarea armonioasă a comerțului mondial, abolirea progresivă a restricțiilor din comerțul internațional și reducerea barierelor vamale.”¹ PCC este reprezentată de instrumente de politică comercială, respectiv măsuri de apărare comercială, credite la export, comerț cu bunuri cu utilizare dublă și acorduri de recunoaștere reciprocă.
- 2) *Tariful Vamal Comun (TVC)* – în domeniul uniunii vamale. Reprezintă „un cod de legi”² bazat pe Tratatul de la Roma, care constituie bariera vamală externă a UE.

II. Identificarea cerințelor de *acquis* pentru România

Toate dovezile sugerează că obiectivul aderării la Uniunea Europeană la 1 ianuarie 2007 este o țintă rezonabilă, data fiind misiunea dificilă, din punct de vedere organizatoric și profesional, de adoptare a *acquis*-ului atât în sfera uniunii vamale, cât și a politicilor comerciale. În domeniul uniunii vamale, în bună parte, progresul este stârnit de constrângerile mari legate de utilizarea resurselor, umane și bugetare. Astfel că, o administrare mai eficientă a *acquis*-ului în acest domeniu va necesita mai multe resurse, în special în domeniul instruirii și al managementului modern, precum și luarea urgentă de măsuri care să îmbunătățească normele de procedură vamală. În ceea ce privește politica comercială (sau de tarif vamal), probleme serioase se ridică în contextul folosirii instrumentelor de protecție comercială (anti-dumping, anti-subsvenție și salvagardare), probabil cea mai perceptibilă parte a *acquis*-ului pentru mediul de afaceri. Problema are greutate considerabilă în orice abordare coerentă

¹ Articolul 131 din Tratatul CE

² Lasok, D, și KPE Lasok. *Law and Institutions of the European Union*. London: Butterworths, 1994, 411.

legată de comerțul internațional deoarece privește atât concurența în domeniul importurilor cât și promovarea exporturilor.

La momentul aderării la UE, România trebuie să fie adoptat PPC și TVC, aceasta având ca rezultat modificarea politicilor comerciale în două aspecte majore:

- 1) România trebuie să liberalizeze comerțul în cadrul UE extinse și să adopte TVC al UE în relație cu țările terțe (tarife aplicate³);
- 2) România, ca și toate celelalte țări candidate, va retrage lista sa actuală de angajamente Organizația Mondială a Comerțului (OMC), care a fost negociată de către România individual, nu ca membru al UE (extinse). În consecință, o nouă listă, valabilă pentru Uniunea vamală extinsă, va trebui negociată (această listă include tarifele consolidate⁴).

La ora actuală, media aritmetică a taxelor vamale consolidate ale României este, pe ansamblu, mult mai mare decât aceea a UE. Numărul de vârfuri tarifare (taxe mai mari de 100%) însumează 5,7% din totalul liniilor tarifare, pe când în UE acestea reprezintă doar 0,3%. În lista de angajamente OMC a UE se regăsesc niveluri foarte ridicate ale taxelor vamale consolidate pentru produsele agricole. În România vârfuri tarifare există mai ales pentru produsele agricole, ca și pentru textile și îmbrăcăminte.

Deși unele produse vor continua să fie puternic protejate, ne așteptăm ca prin noile angajamente OMC nu se va mai putea menține o margine de protecție tarifară ridicată, mai ales pentru sectorul agricol. Există însă poziții tarifare pentru care plafoanele va trebui să crească (prin alinierea la lista UE). În asemenea cazuri, în conformitate cu prevederile Articolului XXVIII al GATT, țările partenere ar putea pretinde compensații în cazul creșterii taxelor vamale consolidate, dar numai dacă ele aveau statutul de CNF înainte de extindere și dacă satisfac anumite condiții adiționale. Estimările noastre sugerează că, în cazul creșterii plafoanelor pentru taxele vamale, este improbabil să apară pretenții din partea țărilor terțe pentru plăți compensatorii, explicația fiind aceea că partenerii cu care sunt încheiate acorduri preferențiale sunt excluși de la negocieri pentru plăți compensatorii.

După cum am menționat anterior, România va trebui să adopte Tariful Vamal Comun al UE. Modificările taxelor vamale ale României vor avea două aspecte:

³“taxe vamale aplicate” – taxele vamale care sunt stabilite pentru a fi efectiv aplicate, pe categorii de produse de import, prin legea Codului Tarifar

⁴“taxe vamale consolidate” - nivelul maxim care poate fi aplicat taxelor vamale pentru țările care sunt membre ale OMC (i.e. acele țări care au statutul CNF - clauza națiunii celei mai favorizate)

- modificarea în valoare a taxelor vamale si
- modificarea în regimul tarifar aplicat partenerilor comerciali.

Prin adoptarea Tarifului Vamal Comun al UE, pot aparea urmatoarele situatii (pentru tarile terte, adica din afara viitoare UE extinse):

- pentru tarile terte regimul tarifar va ramâne acelasi (CNF- clauza natiunii celei mai favorizate sau SGP -shema generalizata de preferinte)
- partenerii comerciali care beneficiaza de regim comercial preferential își vor pierde acest statut (se va aplica regimul vamal al CNF);
- alti parteneri se vor supune unui acord comercial preferential diferit;
- partenerii comerciali vor trece de la regimul CNF la regimul comercial preferential

III. Comertul exterior al României si impactul asupra pietei interne

Un aspect major al viitoarelor modificari ale politicilor comerciale din România include abolirea schemei actuale de preferinte comerciale si negocierea acordurilor comerciale bilaterale similare cu ale UE. Prezintam în continuare câteva dintre estimarile noastre privind tendintele potentiale ale evolutiei comertului României si a politicilor comerciale:

- 1) Compararea tarifului vamal al UE si al României sugereaza în ambele variante ale estimarilor prin medie aritmetica si medie ponderata ca, pe ansamblu, în România va avea loc o diminuare a protectiei, atât pentru produsele industriale, cât si pentru cele agricole. Numai pentru acele tari care beneficiaza acum de SGP taxele vamale vor creste pentru ansamblul produselor agricole
- 2) Daca luam în considerare modificarea taxelor pentru fiecare produs (la nivel de 4 cifre) si pentru fiecare tara de origine (ceea ce am numit în studiul nostru perechea produs-tara), putem afirma ca deprotectia globala pentru România poate fi explicata de numarul mare de pozitii tarifare (aproximativ 76%) pentru care taxele vamale vor scadea. Acest rezultat nu este surprinzator, deoarece România a anulat deja taxele vamale sau oricum o va face în relatia cu principalii sai parteneri comerciali, si anume UE si tarile CEFTA (Acordul de Comert Liber cu Europa Centrala).
- 3) Taxele vamale vor creste pentru mai putin de 3% de perechi produs-tara, iar pentru aproximativ 22% de astfel de perechi nu va avea loc o modificare de taxe

vamale. Trebuie să menționăm faptul că cele mai importante modificări vor viza produsele agricole, pentru modificări în ambele sensuri (pentru unele produse, taxele vor mai crește, dar pentru majoritatea acestora vor scădea). Analiza statică a impactului alinierii tarifare a României la TVC al UE arată că impactul potențial direct asupra bugetului va fi negativ. Reducerea veniturilor din taxe vamale va reprezenta aproximativ 2% din PIB (aproximativ 700-800 milioane USD), această pierdere va fi diluată însă de-a lungul perioadei de pre-aderare. Nu putem aștepta ca această valoare să fie chiar mai redusă, dacă privim la experiența ultimei decade, când reducerile taxelor vamale au fost mai semnificative, dar consecințele asupra veniturilor bugetului (taxele vamale colectate efectiv) au reprezentat aproximativ 1% din PIB.

- 4) Modificările de politică comercială legate de aderarea la Uniunea Europeană vor influența fluxurile comerciale. Estimările noastre sugerează că **importurile României vor crește cu 8,08 %**. Creșterea va fi mai pronunțată pentru produsele agricole (+9,3%), deoarece acest sector se va confrunța cu o deprotecție mai importantă prin integrarea graduală în UE. După cum ne așteptăm, dintre partenerii comerciali, țările terțe vor fi afectate negativ datorită efectelor de deturnare de comerț, adică a efectelor de substituție între țările partenere ca urmare a variației relative a prețurilor bunurilor comercializate. UE va captura cea mai mare parte din creșterea importurilor României. Între țările UE, principalii parteneri comerciali vor avea și cel mai mult de câștigat.
- 5) Presupunând că România va adopta TVC al UE la momentul aderării, impactul asupra comerțului al largirii Uniunii Vamale va depinde nu numai de modificarea protecției tarifare, dar și de ajustările structurale care vor avea loc în economia românească. Acordurile "zero-zero"⁵ negociate în 2000 pot stimula comerțul dintre România (și TCEE- țările central și est-europene) și UE; astfel, efectele estimate prin model ar putea fi distribuite de-a lungul perioadei de pre-aderare.
- 6) Pe latura exporturilor, produsele românești vor trebui să poartă eticheta "made in the EU" ("fabricat în UE"). Ele trebuie să îndeplinească toate standardele în vigoare în UE, cum ar fi norme tehnice, sanitare și fitosanitare, etichetare și

⁵ acorduri bilaterale în care ambii parteneri decid eliminarea taxelor vamale pentru aceleași categorii de produse

împachetare etc.. Acestea sunt condiții *sine qua non* pentru ca produsele să fie exportate în EU, ca și în alte țări (unde se vor confrunța cu bariere non-tarifare).

Viitoarele modificări ale politicilor comerciale românești nu par să ridice probleme sensibile din punct de vedere macroeconomic, totuși, putem puncta câteva potențiale domenii de impact:

- 1) este posibil să apară efecte pozitive asupra consumatorilor, efecte care provin din liberalizarea comerțului. Reducerea taxelor vamale va reduce cu siguranță prețurile de import pentru importurile corespunzătoare, și va exercita de asemenea o presiune asupra producătorilor interni pentru a deveni mai competitivi prin diminuarea adaosurilor comerciale.
- 2) Pe de altă parte, diminuarea protecției tarifare va exercita o oarecare presiune asupra producătorilor interni, dar aceasta nu va fi semnificativă. Producătorii în mod obișnuit reacționează mai mult la alți factori, cum ar fi subvențiile, așa cum a fost demonstrat de evoluțiile din ultima decadă. Impactul liberalizării comerciale asupra structurii economice și asupra producătorilor interni a fost mai puțin important decât impactul altor politici, cum ar fi reducerea sau eliminarea subvențiilor acordate unor sectoare industriale, sau liberalizarea sistemului de prețuri și reducerea numărului de prețuri administrate. Pe cale de consecință, a crescut gradul de concentrare a exporturilor și industriei prelucrătoare românești, ponderea mai mare în producție și în exporturile totale detinând-o sectoarele specializate, cum ar fi textilele și confecțiile textile, piełaria și încălțăminte, metalurgia, produsele din lemn. Din nefericire, cele mai multe din aceste sectoare sunt industrii care fie au rate estimate de creștere viitoare scăzute pe piețele mondiale, fie sunt un sector economic considerat sensibil pentru Uniunea Europeană (textile și metalurgie), fie sunt industrii intensive în forța de muncă (lemn, textile, încălțăminte), beneficiind în prezent de nivelul foarte scăzut al salariilor din România. Acesta este un avantaj comparativ care va dispărea însă pe termen mediu și lung.
- 3) Viitoarea reducere a taxelor vamale va genera un impact negativ pentru veniturile bugetului, și va exercita presiune adițională asupra producătorilor români în acele sectoare în care taxele vamale sunt încă mari (agricultura, industria alimentară,

textile-îmbracaminte). Pe de altă parte, efectul cumulat pozitiv asupra consumatorilor poate fi mai mare decât efectul negativ cumulat asupra producătorilor și bugetului.

- 4) Cota de impozit pe profit pentru exporturile României va crește treptat, pentru a atinge nivelul maxim de 25% stabilit prin lege (ceea ce este în conformitate cu reglementările de pe piața internă a Uniunii Europene). Acest impozit va fi echivalent cu o scădere de competitivitate a pretului pentru exportatorii români. Pe de altă parte, scăderea protecției tarifare va conduce la creșterea cererii de importuri. În plus, prognoza privind economia românească arată că aceasta din urmă va crește mult mai rapid decât în Uniunea Europeană în viitorii ani, iar sensibilitatea importurilor la cererea internă este încă foarte ridicată. De aceea, se prognozează un avânt al importurilor în România, care va mari și mai mult deficitul comercial.
- 5) Salariile medii din România vor tinde să crească în termeni nominali într-o măsură mai mare decât prețurile interne și decât cursul de schimb. Este posibil ca, în unele sectoare, creșterea salariilor reale să fie mai mare decât creșterea de productivitate, conducând la o reducere a actualelor avantaje comparative oferite de sectoarele intensive în utilizarea forței de muncă din România (textile, confecții, prelucrarea lemnului, încălțăminte).

IV. Recomandări bazate pe concluziile acestui studiu

A. Capacitatea administrativă de a face față acquis-ului în domeniul vamal și al comerțului internațional este văzută relativ bine⁶. În ceea ce privește administrația vamală, eforturile recente par destul de încurajatoare, dar se impun și alte restructurări, care implică crearea capacității de a rezolva probleme ca protecția mediului și siguranța alimentară. Programele vor impune anumite costuri (bugetare), care trebuie luate în calcul în estimările bugetare pe mai mulți ani, începând cu 2004. Cu toate acestea, pentru a preveni efectele negative în termeni economici este necesară o atenție suplimentară în privința mecanismului potrivit destinat unei administrări și aplicări eficiente a legilor europene.

⁶ după cum se spune în Raportul Comisiei “2000 Regular report on Romania’s progress towards accession.”

B. Plecând de la aceste oportunitati si amenintari care stau în fata economiei românesti, mai ales a comertului exterior, pentru viitor (perioada de pre-aderare si dupa), vom lua în considerare urmatoarele recomandari privind tratarea politicilor tarifare-comerciale si a politicilor economice asociate:

1. *Cresterea planificata treptata a impozitului pe profit pentru exporturile din România trebuie sa fie sincronizata cu relansarea economiei Uniunii Europene, pentru a se diminua impactul negativ asupra exporturilor din România. Daca socul suplimentar produs asupra nivelului de competitivitate a pretului se va produce într-o perioada de cerere ridicata pentru exporturile din România, este posibil ca efectul negativ al pretului sa fie compensat de efectul pozitiv al venitului. Perioada de timp estimata pentru luarea unei astfel de masuri este 2004-2006.*
2. Pentru a îngradi impactul (care este deja evident) produs de aprecierea reala a cursului de schimb si de cresterea reala a salariilor, *este nevoie de accelerarea atragerii de investitii straine directe în România. Este necesar ca factorii de decizie sa se focalizeze asupra îmbunatatirii mediului de afaceri din România, asupra scaderii ratei inflatiei sub 10% anual, asupra întaririi disciplinei financiare si asupra consolidarii sectorului bancar. Consideram drept o decizie⁷ buna a actualului Guvern înfiintarea unei autoritati centrale care se ocupa de promovarea exportului, de problemele legate de investitiile straine directe si de toate activitatile economice asociate.*
3. *Modul de abordare a politicilor tarifare pe termen scurt si mediu trebuie sa fie diferentiat pe sectoare pentru a reduce costurile (impact negativ) de aliniere a taxelor vamale la cele ale Uniunii Europene. Potrivit constatarilor noastre din Capitolele II si III, cele mai multe din ramurile românesti au preluat deja în buna parte impactul procesului de aliniere la ratele tarifare ale Uniunii Europene. Sectoarele care merita o atentie sporita în abordare sunt: materiile prime agricole, produsele animale, produsele alimentare, grasimile si uleiurile, produsele chimice, textilele si confectiile textile.*

C. Urmare a analizei sectoriale din Capitolul III, putem afirma ca analiza impactului taxelor vamale trebuie diferentiata pe sectoare, pentru termen scurt si termen mediu.

⁷ - Departamentul a fost creat la 01.06.2002 si include supervizarea fostului Departament pentru Comert Exterior din cadrul Ministerului Afacerilor Externe si a Agentiei Nationale pentru Investitii (Legea de înfiintare a acestuia asteapta sa fie promulgata de Parlamentul României)

Planul general de aliniere tarifară trebuie să ia în considerare criteriile cum ar fi: gradul de concentrare din industrie, (la un grad mare de concentrare, abordarea trebuie să se facă treptat), ponderea industriei în valoarea adăugată din România și în comerțul exterior, efectul cumulat asupra producătorilor și consumatorilor.

Ca urmare, dorim să sugerăm autorităților din România ca ar fi poate util să-și concentreze viitoarele analize asupra produselor agricole și alimentare și a acelor industrii care au ponderi ridicate în importurile românești:

- Industria *textilă și de îmbrăcăminte* este deja competitivă și ar putea rămâne specializată în acest domeniu și după integrare pentru o oarecare perioadă, beneficiind de avantajul costului scăzut al forței de muncă, dar ar putea pierde acest avantaj prin alinierea salariilor
- *Industria alimentară* prezintă și ea un nivel concurențial ridicat pe piața internă, dar este încă supusă politicilor de prețuri administrate. Studiul de caz pe care l-am prezentat este doar un exemplu privind modul în care trebuie abordată problema pentru a avea o perspectivă clară asupra costurilor și beneficiilor fiecărei măsuri de politică luate.
- În cadrul *sectorului petrochimic* există încă societăți mari în proprietatea statului pentru care s-ar putea să fie nevoie de scheme de restructurare și/sau privatizare. Aceste planuri trebuie să conțină capitole specifice privind evoluția viitoare a protecției oferite prin diverse canale, pentru a le face eficiente (redimensionare corectă și o mai bună administrare) înainte de momentul aderării.

În concluzie, costurile alinierii la standardele Uniunii Europene în domeniul politicilor vamale nu sunt atât de ridicate cum sunt în cazul altor capitole ale acquis-ului. Totuși, ele implică atât costuri cât și beneficii indirecte, care trebuie analizate cu grijă atunci când se implementează anumite măsuri. Efectele globale ale liberalizării comerțului urmează să se vadă pe termen mediu și lung și se propaga în toată economia internă.

Adaptarea politicilor României la cerintele UE cu privire la taxele vamale si politica comerciala

INTRODUCERE

Acest studiu încearcă să ofere propuneri detaliate în ceea ce privește implicațiile pentru România în procesul continuu de îndeplinire a cerintelor de acquis în domeniul comerțului exterior și politicii comerciale. Accentul cade pe implicațiile interne economice și sociale pentru România.

Materialul este structurat în patru capitole. Primul capitol prezintă o scurtă privire de ansamblu asupra mecanismului instituțional și de formare a politicii comerciale din Uniunea Europeană (UE). Sunt descrise cadrul istoric al creării Uniunii Europene din perspectiva politicii comerciale comune, principalele trasături ale politicilor comerciale ale UE și tendințele viitoare.

Al doilea capitol se ocupă de aspectele vamale și de politica comercială ale procesului de aderare a României. Mai întâi, se face o trecere în revistă a acquis-ului în domeniul uniunii vamale și politicii comerciale, a stadiului prezent al negocierilor bilaterale și sunt prezentate implicațiile procesului continuu de îndeplinire a cerintelor de acquis. În al doilea rând, urmează o încercare de evaluare a modificărilor viitoare de politica comercială în România (taxe vamale negociate și taxe vamale aplicate). Comparatia dintre tarifele vamale ale României și UE sugerează că adoptarea Tarifului Vamal Comun al UE va reprezenta o deschidere destul de importantă a pieței românești, care va duce la stimularea cererii pentru importuri. În urma acestor rezultate, sunt făcute unele comentarii pe marginea implicațiilor macroeconomice ale liberalizării comerțului exterior românesc.

Al treilea capitol se axează pe structurile comerțului exterior românesc și estimează impactul probabil al schimbărilor viitoare de politica comercială asupra pieței interne. În discuție este adusă și importanța determinantilor regionali ai integrării pentru comerțul exterior al României. Capitolul IV concluzionează și oferă unele recomandări decidentilor privind aspectele economice, legislative și instituționale.

CAPITOLUL I

MECANISMUL INSTITUTIONAL SI DECIZIONAL DIN UNIUNEA EUROPEANA

I.1. Introducere

Acest capitol oferă o expunere succintă a mecanismului politicii comerciale comune (PCC) a Uniunii Europene (UE) și o scurtă privire asupra evoluției sale într-una dintre cele mai bine organizate și eficiente instituții de politică comercială din comerțul mondial contemporan. În primul rând, se face pe scurt trimitere la împrejurările istorice în care a fost instituită PCC și sunt prezentate obiectivele sale. Atenția cade apoi asupra modului în care decizia de politică comercială trece de la legislativ către executiv pentru a ajunge la principalii beneficiari. Este examinat în continuare subiectul destul de larg al responsabilităților în ceea ce privește principalii piloni ai PCC, politica vamală și cea comercială. Capitolul se încheie cu o privire asupra problemelor curente de politică în materie de comerț internațional pe care le confruntă administrația UE și concluzionează asupra instituției și implementării PCC.

I.2. Cadrul istoric

La 25 martie 1957, șase membri⁸ din ceea ce astăzi este cunoscută drept Uniunea Europeană (UE) au semnat Tratatul de la Roma⁹ (CE) care înființează Comunitatea Economică Europeană (CEE). CE (articolele 23 - 27) a constituit baza legală pentru crearea unei uniuni vamale, încă considerat unul dintre cele mai ambițioase proiecte din istoria integrării economice. Membrii CEE au convenit să realizeze o zonă de liber schimb și, în consecință, să elimine barierele interne în calea comerțului, precum și să instituie taxe vamale și politici comerciale comune în relațiile cu țările ne-membre.

Deși prevederile incluse în CE aveau o deschidere economică mult mai largă, cu obiectivul de a dezvolta o piață comună perfectă și o uniune economică și monetară, viziunea unei uniuni vamale s-a dovedit singulară prin două aspecte. Pe

⁸ Cei șase membri fondatori ai Comunității Economice Europene (CEE) sunt: Belgia, Franța, Germania, Italia, Luxemburg și Olanda. Între timp au mai devenit membri Danemarca, Grecia, Spania, Irlanda, Austria, Portugalia, Finlanda, Suedia și Marea Britanie.

⁹ Referirile se fac mai departe la versiunea revizuită completă a Tratatului de la Roma de înființare a Comunității Europene ("Tratatul de înființare a Comunității Europene" sau pe scurt "CE"), care este disponibil la: <http://europa.eu.int/abc/obj/treaties/en/entoc.html>, <http://europa.eu.int/eur-lex/en/treaties/index.html>.

de parte, a fost domeniul în care CEE a putut să constate primul său succes rapid. În iulie 1968, taxele vamale existente între statele membre au fost în general eliminate, iar un tarif vamal comun a intrat în vigoare ca parte a noului instrumentar al PCC. Pe de altă parte, membrii CEE au transferat responsabilitatea în domeniul politicilor comerciale către instituțiile comunitare într-un moment în care o asemenea desfășurare în materie de politică externă nu părea decât o perspectivă îndepărtată.

I.3. Politica comercială și obiectivele sale

Politica Comercială Comună (PCC) și Tariful Vamal Comun (TVC) reprezintă principalii piloni ai politicii UE în sfera relațiilor comerciale externe. TVC este din punct de vedere tehnic „un cod de legi”¹⁰ bazat pe CE și formează bariera vamală externă a UE. Deși sistemul vamal este gestionat de autoritățile naționale care aplică TVC și colectează taxele, care trebuie dirijate către Comunitate, supravegherea sa este în mâinile unui Comitet al Codului Vamal prezidat de un reprezentant al Comisiei¹¹.

PCC, în concordanță cu obiectivele stabilite de Articolul 131 din CE, este menită să contribuie la „dezvoltarea armonioasă a comerțului mondial, abolirea progresivă a restricțiilor din comerțul internațional și reducerea barierelor vamale”. CE (articolele 3b și 7) împuternicește în mod special Comisia, ca una dintre cele mai importante instituții executive ale UE, prin competență exclusivă în elaborarea unei PCC corespunzătoare. Comisia duce la îndeplinire sarcinile pentru coordonarea PCC prin respectarea următoarelor obiective: (CE, articolul 27):

- (a) Nevoia de promovare a comerțului între Statele Membre și țările terțe;
- (b) Dezvoltări ale condițiilor de concurență din cadrul Comunității în măsura în care ele conduc la o îmbunătățire a capacității concurențiale ale întreprinderilor;
- (c) Cerințele Comunității în ceea ce privește oferta de materii prime și produsele semi-fabricate; în această privință Comisia trebuie să prevină distorsionarea condițiilor de concurență între Statele Membre cu privire la produsele finite;

¹⁰ Lasok, D, și KPE Lasok. *Law and Institutions of the European Union*. London: Butterworths, 1994, 411.

¹¹ Ibid p 412.

(d) Nevoia de a evita disfuncționalități serioase în economiile Statelor Membre și de a asigura o dezvoltare rațională a producției și o expansiune a consumului în cadrul Comunității.

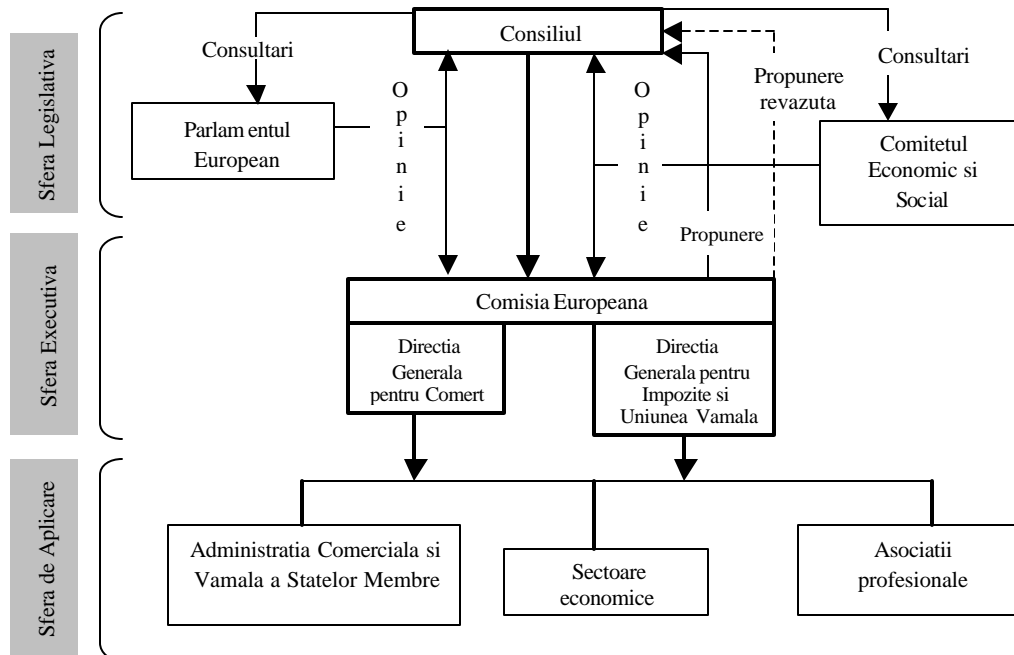
I.4. Mecanismul de decizie

Instituțiile împuternicite de CE (articolul 7) să ducă la îndeplinire prevederile conținute acolo sunt: un Parlament European, un Consiliu, o Comisie, o Curte de Justiție și o Curte de Audit. Actele legislative adoptate de Parlament, Consiliu și Comisie – cunoscute și drept „instituții de realizare a politicilor” – pot lua forma regulamentelor, directivelor, deciziilor, recomandărilor și opiniilor, din care numai primele trei au forță de aplicare (CE, articol 249).

Structura generală a procesului de luare a deciziei în cadrul UE este completată mai departe de activitatea așa numitelor „instituții de supraveghere”, „organisme consultative oficiale” și diverse grupuri de interes aparținând economiei și societății civile¹². Din primul grup, Curtea de Justiție asigură respectarea legii în interpretarea și aplicarea CE (CE, articol 220), iar Curtea de Audit realizează auditul (CE, articol 246). Deși nu au putere legislativă, organismele consultative, precum Comitetul Economic și Social și Comitetul Regiunilor, pot avea o influență puternică în procesul de formulare a politicii UE. Din motive de concizie, scurte introduceri vor fi făcute mai departe doar pentru principalii actori ai mecanismului decizional (vezi Graficul 1.1 de mai jos).

Grafic 1.1. Procesul de luare a deciziei în cadrul politicii vamale și comerciale a UE

¹² Warleigh, Alex (ed.). *Understanding European Union Institutions*. London: Routledge, 2002.



Nota: Graficul se bazează în parte pe o ilustrație din *The ABC of Community Law* de Klaus-Dieter Borchardt (European Documentation Series, European Commission, Bruxelles, 1994, 46).

Parlamentul European este format din reprezentanți ai poporului din statele membre care compun Comunitatea (CE, articol 189). Parlamentul European participă la procesul de adoptare a documentelor Comunității prin exercitarea prerogativelor sale în conformitate cu prevederile din CE (articolele 251 și 252) în cinci domenii principale: amendarea legislației; controlul bugetului; controlul executivului; angajarea personalului în alte instituții; și dreptul de a dizolva Comisia.¹³

Consiliul este îndreptățit să ia decizii (CE, articol 202) privind toate propunerile legislative ale UE și prin urmare joacă un rol cheie în procesul de luare a deciziei. Este compus din reprezentanți la nivel ministerial ai fiecărui stat membru, autorizați să angajeze guvernul respectivului stat (CE, articol 203).

Cu toate că procedurile specifice pot diferi (CE, articolele 251 și 252), procesul decizional presupune de regulă ca propunerile legislative transmise în principal de Comisie să fie primite și analizate de către Consiliu, care ia deciziile finale.

Consiliul este astfel împuternicit cu responsabilitate explicită în ceea ce privește executarea PCC și se preocupă prin urmare să:

¹³ Ibid p 62.

(a) stabilească taxele din TVC, la propunerea din partea Comisiei (CE, articol 26);

(b) autorizeze Comisia să deschidă atunci când este cazul negocieri comerciale cu unul sau mai multe state sau organizații internaționale și să numească un comitet special care să sprijine Comisia în această privință (CE, articolele 133 și 300);

(c) ia măsuri pentru a întări cooperarea vamală (CE, articol 135).

Sarcina principală a Comisiei este de a asigura ca prevederile CE, precum și cele ale tratatelor succesive care au dus la înființarea Uniunii Europene (UE) și măsurile luate de instituțiile în drept în acest scop sunt aplicate. Pentru aceasta, ea poate formula recomandări și emite opinii sau poate lua deciziile necesare în exercitarea atribuțiilor conferite de Consiliu (CE, articol 211).

Comisia își duce la îndeplinire sarcinile prin activitatea administrativă a 22 de Direcții Generale (DG). Pentru aspectele vamale și comerciale, responsabilitatea incumbă DG pentru Impozite și Uniune Vamală, respectiv, DG pentru Comerț. În contextul largirii către Est, activitatea de coordonare a pozițiilor de negociere de bază, în funcție de care fiecare țară candidată va adera la UE, se află în competența DG pentru Largire.

În ciuda acestui mecanism instituțional remarcabil, statele membre pot avea un cuvânt de spus în aspecte particulare ale PCC. În unul dintre cazuri, un acord nu poate fi încheiat de către Consiliu dacă el include prevederi care depășesc atribuțiile interne ale Comunității, adică atunci când implică armonizarea legilor sau regulamentelor a statelor membre în domeniile pentru care CE elimină asemenea armonizare. În această privință, acordurile privind comerțul cu servicii culturale și audio-vizuale, servicii educaționale și servicii sociale și de sănătate vor cădea în competența comună a Comunității și a statelor membre. În consecință, suplimentar față de luarea unei decizii de către Comisie în concordanță cu prevederile relevante ale articolului 300 (CE), negocierea acestor acorduri necesită acordul comun al statelor membre și sunt încheiate în comun de Comunitate și de statele membre.¹⁴

¹⁴ CE, articol 133.6 după cum a fost amendat de întâlnirea de la Nisa (versiunea din 7 februarie 2001, supusă modificărilor); vezi http://europa.eu.int/comm/trade/index_en.htm.

Într-o altă situație, în condițiile în care nu se produc distorsiuni concurențiale, statele membre sunt obligate să armonizeze sistemele de acordare a ajutoarelor pentru exporturi în țări terțe (CE, articol 132). În final, în cazul în care un stat membru se confruntă cu o situație economică dificilă în urma aplicării unor măsuri de politică comercială, Comisia poate face recomandări în privința măsurilor de cooperare cerute între statele membre sau poate autoriza aplicarea măsurilor de protecție necesare (CE, articol 134).

I.5. Domeniul politicii comerciale

PCC cuprinde toate aspectele principale ale comerțului cu bunuri și servicii (bariere tarifare și ne-tarifare, apărare comercială, credite de export), precum și aspectele cheie ale proprietății intelectuale, investițiilor și concurenței.¹⁵ Domeniile corespunzătoare vizate de formularea PCC se referă la modificări ale nivelului taxelor, încheierea acordurilor vamale și comerciale, realizarea uniformității măsurilor de liberalizare, politica exportului și măsuri de protejare a comerțului precum cele luate în caz de dumping sau subvenții (CE, articol 133.1), dar și măsuri de întărire a cooperării vamale între statele membre și între acestea și Comisie (CE, articole 135).

Articolul 133 din CE permite Comunității Europene să negocieze, încheie și implementeze acorduri comerciale cu alte țări ale lumii. Un articol mai general (300) da posibilitatea Comunității Europene să încheie orice fel de acorduri internaționale.

Pe timpul celor mai mult de trei decenii de funcționare a PCC, UE a dezvoltat relații comerciale complexe în cadrul negocierilor multilaterale, regionale sau bilaterale. În afara rundelor GATT/OMC, cele mai cunoscute aranjamente comerciale externe ale UE sunt Convenția de la Cotonou (anterior cunoscută drept „Convenția de la Lomé”), Sistemul Generalizat de Preferințe (SGP), Spațiul Economic European (SEE), și, recent, Acordurile Europene (AE).

Uniuni vamale, ca o formă avansată de integrare economică, chiar dacă imperfecte deoarece se referă doar la produsele industriale, au fost convenite cu Andorra, San Marino, Cipru, Malta, și Turcia. Acorduri comerciale sau de asociere care își propun stabilirea unor zone de comerț liber au fost încheiate pe un spațiu geografic considerabil, din Europa de Sud (Fosta Republică Iugoslavă a

Macedoniei), în bazinul Mediteranean (Algeria, Egipt, Israel, Iordania, Liban, Maroc, Autoritatea Palestiniă, Siria, și Tunisia), America de Nord (Mexic), sau Africa (Africa de Sud).

I.6. Instrumentele de politică comercială

Principalele obiective ale instrumentelor de politică comercială sunt: păstrarea libertății pietelor; asigurarea unui comerț echitabil; aplicarea obiectivă și transparentă a legislației și promovarea unui sistem supus îmbunătățirii. Legislația și procedurile UE sunt conforme cu prevederile OMC în domeniu și ale altor acorduri internaționale privind practicile comerciale neloiale.

Există instrumente defensive și ofensive. Ultimele se referă la Reglementările Barierei Comerciale (RBC). Ele dau posibilitatea unei industrii să depună o plângere pe lângă Comisie în cazul întâmpinării unor bariere comerciale la exportul lor pe terțe piețe.

UE dispune de două instrumente de apărare comercială importante: măsuri anti-dumping și anti-subsvenții. Suplimentar, măsurile de salvagardare acționează ca o supapă de siguranță ca răspuns la o creștere bruscă a importurilor.

Comisia UE urmează o procedură clară de abordare a cazurilor aparute. Toate părțile au dreptul să-și susțină cauza și există un drept de apel. Dacă o industrie inițiază un caz, ea trebuie să furnizeze probe despre:

- *situație*: plângerea trebuie să reprezinte o proporție majoră din industria UE în cauză

- *dumping sau subvenționare* (plângerea trebuie să arate că prețul este fie sub prețul național al producătorului sau sub costul de producție, iar pentru subvenționare plângerea trebuie să arate că un produs a beneficiat de o subvenție specifică în țara sa de origine)

- *prejudiciu* (reclamantul trebuie să arate că ei suferă sau pot suferi un prejudiciu material ca urmare a dumpingului sau subvenției).

¹⁵ Deoarece procesul de adoptare a acquis-ului face diferențieri între aceste domenii principale ale PCC, iar o tratare completă ar depăși scopul prezentului material, vor fi evitate deliberat aspectele proprietății intelectuale, investițiilor și concurenței.

Curtea Europeană de Prima Instanță se ocupă de toate disputele care apar în implementarea instrumentelor de apărare comercială. Apelul final asupra problemelor de legislație poate fi făcut la Curtea Europeană de Justiție. Suplimentar, mecanismul de reglementare a diferendelor din cadrul OMC este deschis semnatarilor OMC.

I.7. Evoluții recente și tendințe viitoare în politica comercială a UE

UE și-a replicat eforturile interne în plan internațional, unde este recunoscută ca un suporter activ al noilor runde de negociere GATT/OMC¹⁶. Acest cadru multilateral a permis UE să pregătească terenul pentru atingerea unor obiective ambițioase, printre care de o importanță practică deosebită se numără perspectiva liberalizării pe mai departe a comerțului pentru restabilirea încrederii în mediul de afaceri la un moment critic în dezvoltarea economiei mondiale, precum și revigorarea naturii disciplinate a sistemului comercial multilateral¹⁷.

UE trebuie încă să depășească examene dificile pentru a se conforma pe deplin obligațiilor OMC și a reglementa aspectele spinoase în relațiile cu partenerii săi comerciali. Accesul pe piața pentru bunuri industriale se ameliorează într-un ritm modest pentru textile și îmbrăcăminte, cu influență doar asupra unui număr redus de țări în dezvoltare, în timp ce pentru piața achizițiilor guvernamentale „rezultatele de până acum dezamăgesc”.¹⁸ Condițiile de acces sunt de asemenea afectate de numeroasele aranjamente comerciale preferențiale care fac ca regimul CNMF să fie aplicabil exclusiv doar importurilor din 8 state membre OMC: Australia; Canada; Hong Kong, China; Japonia; Coreea de Nord; Noua Zeelandă; Singapore; și Statele Unite. Tratatamentul cel mai avantajos este acordat țărilor ACP și celor mai puțin dezvoltate (95% din liniile tarifare sunt libere de taxe), urmate de acordurile comerciale regionale (80%), beneficiarii de SGP (54%), și țări expuse doar clauzei NMF (20%).

Condițiile de acces pentru produsele agricole sunt afectate de funcționarea PAC. Nivele înalte de satisfacere proprie există pentru produsele agricole primare,

¹⁶ A 4a Conferința Ministerială OMC – ținută la Doha (Qatar) în noiembrie 2001 – a lansat o nouă rundă de trei ani de negocieri comerciale (Agenda Doha) cu accent simultan pe comerțul liber și noi forme de reglementare.

¹⁷ European Commission. *2001 General report on the Activities of the European Commission*. Brussels, 2002, paragraph 876. Raportul este publicat anual de către Comisie conform articolului 212 din CE.

¹⁸ WTO. “Trade Policy Review Body: The European Union”, Report by the Secretariat — Summary Observations, June 2000. (http://www.wto.org/english/tratop_e/tp137.htm#secretariatsummary). Paragrafele care urmează se bazează în mare parte pe acest document.

precum grâu, produse lactate si carne. Taxele medii simple asupra produselor agricole sunt estimate la 17,3%, desi accesul cu produse la care taxele sunt înalte are loc mai ales prin contingente tarifare. În viitor, conditiile de acces pe piata pentru exportatorii de alimente vor fi influentate de politicile UE în domeniul securitatii alimentare alimentate si de o anume „panica alimentara” la nivelul Comunitatii.

În ceea ce priveste accesul pe piata serviciilor, UE este angajata într-un proces de eliminare a restrictiilor comerciale si concurentiale. Evolutii legislative majore au avut loc cu privire la serviciile financiare si telecomunicatii. Efectele acestor masuri interne au fost întarite de angajamentele UE la OMC prin furnizarea tratamentului national ofertantilor straini de servicii. În contrast, nu au fost angajamente la OMC pentru transporturi si servicii audio-vizuale, iar legislatia UE include numeroase ipostaze ale preferintei europene sau bilaterale.

UE este privita ca un utilizator de prima marime al procedurilor de reglementare a diferendelor în vederea aplicarii obligatiilor comerciale multilaterale ale partenerilor sai, fiind de asemenea implicata frecvent si ca respondent. Disputele transatlantice sunt în special subiectul dezbatelor publice, mai ales fiindca ele ating subiecte cotidiene sensibile ale comertului precum importurile de carne de vita tratata cu hormoni, vânzarea si distribuirea bananelor, reglementari privind importurile de vin, promovarea transmisiilor televizate a programelor de origine europeana s.a.¹⁹ Subiecte de preocupare sunt si exporturile catre SUA, cele mai dezbatute recent fiind practica americana a sustinerii firmelor de vânzare la extern si impunerea masurilor de salvagardare la importurile de otel.

I.8. Sumar

UE a pus bazele unui mecanism de politica comerciala bine articulata ale carui principale caracteristici sunt: (1) statele membre au convenit asupra transferarii responsabilitatilor în privinta impunerii taxelor vamale si managementului politicii comerciale la nivelul comunitar si asupra aplicarii deciziilor Comunitatii; (2) statele membre continua sa joace un rol decisiv în situatii care privesc dificultati economice si sociale cauzate direct de natura comertului; si (3) liberalizarea comerciala pentru bunurile industriale se desfasoara într-un ritm continuu dupa cum rezulta din

cuprinderea largă, pe produs și geografică, a acordurilor preferențiale. Provocarile implicate de folosirea complexă a măsurilor de apărare comercială și obiectivele ambicioase ale PCC sunt suplimentate de natura mereu în schimbare a negocierilor comerciale multilaterale sub auspiciile OMC.

CAPITOLUL II

ASPECTE ALE POLITICII VAMALE ȘI COMERCIALE ÎN PROCESUL DE ADERARE A ROMÂNIEI LA UNIUNEA EUROPEANĂ

II.1. Introducere

¹⁹ Mai multe detalii sunt furnizate de U.S. Department of State. "1999 Country Reports on Economic Policy and Trade Practices. European Union", released by the Bureau of Economic and Business Affairs, March 2000.

Rezultatele acordurilor încheiate cu UE – în special Acordul European – s-au reflectat în creșterea comerțului dintre România și UE, care înseamnă astăzi în jur de 65% din comerțul exterior total al României. În acest capitol sunt identificate cerințele de *acquis* pentru România în postura de candidat. Analiza are în vedere în primul rând prevederile din capitolele 25 (Uniunea vamală) și 26 (Relații externe). Implicațiile pentru formularea politicii au în vedere în principal adoptarea TVC și a legislației corespunzătoare, precum și managementul instrumentelor de politică comercială în concordanță cu standardele UE. Este oferită o analiză a plusurilor și minusurilor activității deja desfășurate în acest domeniu, împreună cu unele remarci complementare privind capacitatea operațională de asumare a obligațiilor de *acquis*.

Expunerea 2.1: *Capitolele de acquis*

- 1: Libera circulație a marfurilor
- 2: Libera circulație a persoanelor
- 3: Libertatea de a furniza servicii
- 4: Libera circulație a capitalului
- 5: Dreptul societăților comerciale
- 6: Politica concurențială
- 7: Agricultură
- 8: Pescuitul
- 9: Politica transporturilor
- 10: Impozitarea
- 11: Uniunea economică și monetară
- 12: Statistică
- 13: Politica socială și ocuparea forței de muncă
- 14: Energia
- 15: Politica industrială
- 16: Întreprinderile mici și mijlocii
- 17: Știința și cercetarea
- 18: Învățământul și pregătirea profesională
- 19: Telecomunicațiile și tehnologia informației
- 20: Cultură și politică audio-vizuală
- 21: Politica regională și coordonarea instrumentelor structurale
- 22: Mediul înconjurător
- 23: Producția consumatorilor și a sănătății
- 24: Cooperarea în domeniul justiției și afacerilor interne
- 25: Uniunea vamală
- 26: Relațiile externe
- 27: Politica externă comună și de securitate
- 28: Controlul financiar
- 29: Prevederi financiare și bugetare
- 30: Instituții
- 31: Altele

Anticipând impactul pe care eforturile de armonizare îl va avea în cele din urmă în economie, restul capitolului oferă o privire preliminară asupra efectelor pozitive și negative ale liberalizării de până acum a comerțului exterior românesc din perspectiva macro-economică. Se are în vedere de asemenea și obiectivele de atins în urma renegocierii acordurilor comerciale atât cu UE, cât și cu țările terțe. Capitolul se încheie cu un sumar al observațiilor privind implicațiile la nivel instituțional și legislativ.

II.2. Identificarea cerințelor de *acquis* pentru România

II.2.1. Consideratii generale

În iunie 1993, Consiliul European întrunit la Copenhaga a definit criteriile pe care statele candidate vor trebui să le îndeplinească înainte de a deveni membri ai Comunității. Aceste criterii privesc (1) stabilitatea instituțiilor care garantează democrația, statul de drept, drepturile omului și producția minorităților (criteriul politic), (2) existența unei economii de piață funcționale, precum și a capacității de a face față presiunilor concurențiale și forțelor pieței în cadrul UE (criteriul economic), și (3) capacitatea de asumare a obligațiilor de membru, inclusiv acceptarea obiectivelor uniunii politice, economice și monetare (criteriul adoptării *acquis*-ului Comunitar).

În cel mai simplu sens, *acquis*-ul definește drepturile și obligațiile pe care toate statele membre le au sub dreptul comunitar. *Acquis*-ul încorporează un volum considerabil de acte legislative, estimate în mare la 60.000-70.000 de pagini din Jurnalul Oficial. Aceste documente reprezintă corpul legislativ exprimat în tratatele de înființare a UE, precum și legislația secundară, adică regulile și legile detaliate adoptate în baza acestor tratate împreună cu politicile UE.²⁰

Cadrul general al adoptării cerințelor de *acquis* este oferit de Acordul European (AE) și de Cartea Alba a Pieței Unice. Amândouă documente identifică domeniile principale în care urmează să fie adoptat *acquis*-ul comunitar.²¹ Au fost astfel identificate 31 de capitole de *acquis* (vezi Expunerea 2.1), printre care de un interes aparte pentru acest studiu sunt capitolul 25 („Uniunea vamală”) și, parțial, capitolul 26 („Relațiile externe”).

BOX 2.2: Cerințele principale de *acquis* pentru tariful vamal și politica comercială

UNIUNEA VAMALĂ / CAPITOLUL 25

- ☞ Codul Vamal Comunitar și prevederile de implementare
- ☞ Nomenclatorul Combinat al UE
- ☞ Tariful Vamal Comun împreună cu preferințele comerciale, contingentele tarifare și exceptările vamale
- ☞ Alte acte legislative în legătură cu vama și în afara ariei de cuprindere a codului vamal
- ☞ Responsabilitatea pentru producția și controlul părții românești din frontiera externă a UE
- ☞ Responsabilitatea pentru implementarea și aplicarea la frontiera externă a UE a politicii comerciale comune, politicii agricole comune, politicii de pescuit comune etc.
- ☞ Eliminarea controalelor vamale la frontiera cu statele membre UE și cu alte state candidate

POLITICA COMERCIALĂ / CAPITOLUL 26

- ☞ Angajamentele multilaterale și bilaterale de politică comercială ale UE și instrumentele autonome de apărare comercială
- ☞ Varietatea acordurilor preferențiale ale UE

²⁰ European Commission. “2000 Regular Report from the Commission on Romania’s Progress towards Accession.”, 8 November 2000.

²¹ Vezi AE, Cap. III, articol 70 (Acordul este disponibil la http://europa.eu.int/eur-lex/en/lif/dat/1994/en_294A1231_20.html), și European Commission, “White Paper. Preparation of the Associated Countries of Central and Eastern Europe for Integration into the Internal Market of the Union.” Com(95)163, 1995, disponibil la: <http://europa.eu.int/en/record/white/east955/index.htm>).

Parteneriatele pentru aderare²² furnizează un sprijin suplimentar în descrierea priorităților și obiectivelor intermediare pe calea adoptării *acquis*-ului. În acest cadru, a fost lansat la 5 martie 1998 Programul Național de Adoptare a *acquis*-ului Comunitar (PNAC). România a transmis o versiunea actualizată din PNAC pe 29 iunie 2001. Este de menționat înființarea în această direcție a două direcții de armonizare legislativă în cadrul Ministerului Integrării Europene.²³ Comitetele și Subcomitetele de Asocieră se întrunesc pentru a explica noul *acquis* și a discuta adoptarea și implementarea sa.²⁴

II.2.2. *Acquis*-ul în domeniul uniunii vamale și politicii comerciale²⁵

Cerintele principale de *acquis* constau mai ales din TVC, prevederile de comerț exterior ale Politicii Agricole Comune (PAC), angajamentele bilaterale și multilaterale de politică comercială ale UE și instrumentele autonome de apărare comercială (vezi Expunerea 2.2). Întregul proces al armonizării este dedicat asigurării adecvate a transferului responsabilității depline asupra politicii comerciale către UE la data aderării.

În domeniul uniunii vamale, componenta principală de *acquis* este TVC, implementat în 1968 și consolidat în 1992, și Codul Vamal Comunitar, în vigoare de la 1 ianuarie 1994. Schimbările care pot surveni în evoluția comerțului exterior sunt comunicate de către statele membre prin TARIC, Tariful Integrat al Comunității Europene, care este o bază de date spre folosința autorităților vamale naționale.

În domeniul politicii comerciale, *acquis*-ul rezultă în principal din PCC, rețeaua aranjamentelor convenționale și obligațiile asumate la nivel multilateral în cadrul

²² Parteneriatele pentru Aderare sunt considerate o parte importantă a strategiei UE de pre-aderare. Parteneriatele prezente au fost adoptate în decembrie 1999 pentru țările candidate din Europa Centrală și de Est, în martie 2000 pentru Cipru și Malta și în martie 2001 pentru Turcia. În baza analizei prezentate de Rapoartele Periodice (*Regular Reports*), ele stabilesc prioritățile pentru fiecare țară în vederea îndeplinirii criteriilor de aderare. Ele indică de asemenea asistența financiară disponibilă din partea Comunității în sprijinul acestor priorități și a condițiilor legate de această asistență.

²³ Vezi pentru detalii pagina Web a ministerului: www.mie.ro.

²⁴ În 2002, se aplică aceleași proceduri cu excepția următoare. Pentru a ține seama de faptul că negocierile cu cele mai avansate state se apropie de final, noul *acquis* va fi transmis de două ori tarilor aflate în negocieri: o dată la începutul anului pentru a acoperi noul *acquis* adoptat în 2001 și a doua oară la începutul semestrului doi pentru a acoperi noul *acquis* adoptat pe timpul primului semestru 2002. (Vezi EC "Making a success...", November 2001)

²⁵ Partea esențială a *acquis*-ului este prezentată în European Commission. "Agenda 2000 - Commission Opinion on Romania's Application for Membership of the European Union." DOC/97/18, Brussels, 15th July 1997, disponibilă: europa.eu.int/comm/enlargement/Romania. De asemenea, detaliile sunt date anual în fiecare Raport Periodic al Comisiei Europene (Regular Report on Romania's Progress towards Accession, pagina Web: europa.eu.int/comm/enlargement/Romania), în documentul guvernului României "Programul Național de Aderare la Uniunea Europeană", vol. I-II, iunie 2001 (disponibil www.gov.ro), precum și în Documentele de Poziție la negocieri elaborate pentru fiecare capitol (www.mie.ro). Prezentarea urmărește îndeaproape Lasok, D. și KPE Lasok. *Law and Institutions of the European Union*. London: Butterworths, 1994, 411-434 ("EC Trade Law: External Market.").

OMC. Armonizarea pozițiilor este necesară în ceea ce privește negocierile în curs și cele viitoare, precum și angajamentele existente. PCC se remarcă în mod evident ca o sursă distinctivă a armonizării legislative. În această privință, domeniile principale de acțiune sunt date de instrumentele de politică comercială, în particular măsurile de apărare comercială, creditele de export, comerțul cu bunuri ce au dublă utilizare și acordurile de recunoaștere reciprocă.

II.3. Stadiul prezent al negocierilor bilaterale

II.3.1. Progresul actual al negocierilor

Examinarea analitică a acquis-ului („procesul de screening”) a început cu România, alături de celelalte state candidate, în 1998 în urma Consiliului European întrunit la Cardiff și s-a desfășurat în contextul întrunirilor Comitetului de Asocieri și ale sub-comitetelor sale.

Negocierile de aderare au fost deschise oficial la Conferința Interguvernamentală ținută în februarie 2000. În martie 2000, negocierile au demarat asupra capitolului 26 (Relații Externe), care a fost închis provizoriu la sfârșitul Președinției portugheze în iunie 2000. În mai 2001, s-a decis deschiderea negocierilor asupra capitolului 25 (Uniunea Vamală). În prezent, România și-a stabilit ca dată obiectivă a aderării 1 ianuarie 2007 fără a solicita perioade tranzitorii atât pentru uniunea vamală, cât și pentru politica comercială.

II.3.2. Aspecte legate de cerințele de acquis

Negocierile implică în principal referința la trei tipuri de documente. În primul rând, punctul de plecare este dat de cerințele principale de acquis, o premisă esențială pentru a dobândi calitatea de membru. O caracteristică a procesului este aceea că acquis-ului se află într-o evoluție constantă și, prin urmare, este de așteptat un efort continuu din partea autorităților române de a-i face față cu cât mai lungă se dovedește a fi perioada de pre-aderare. În al doilea rând, opinia Comisiei asupra abilității României de a adopta acquis-ul reprezintă etalonul în privința ritmului de adoptare și este sugestivă pentru progresul atins pe calea aderării. În al treilea rând, Poziția Oficială a guvernului român la fiecare capitol definește în ce măsură procesul

poate fi internalizat și care sunt așteptările în această privință pe termen scurt și mediu.

Parteneriatul pentru Aderare joacă un rol clarificator în evidențierea problemelor esențiale ale negocierilor. El nu numai delimită prioritățile pentru realizarea obiectivelor în curs, dar și impune ca programul național pentru adoptarea acquis-ului să includă trei domenii distincte, anume, legi și regulamente, reforme instituționale și administrative și, în final, resursele umane și bugetare pe care țara candidată intenționează să le folosească. În mod corespunzător, prezentarea concisă și actualizată care urmează va ține cont de această orientare.

II.3.2.1. Priorități

Mecanismul politicii comerciale demonstrează un grad înalt de armonizare cu legislația UE, mai ales prin angajamentele negociate în cadrul acordurilor OMC. Acest lucru a permis negociatorilor să încheie capitolele corespunzătoare (26) aproape imediat. Parteneriatul pentru Aderare revăzut nu indică nici o prioritate specifică în acest domeniu.

Dimpotrivă, capitolul 25 se dovedește mai dificil de acoperit într-un termen scurt. Alinierea în domeniul uniunii vamale trebuie să facă față în principal disfuncționalităților birocratice și impedimentelor tehnice moștenite în principal din economia central-planificată. Îngrijorările principale au fost identificate în legătură cu etica vamală, precum măsurile de a reduce timpul de așteptare la frontieră, lupta împotriva circulației trans-frontaliere a marfurilor piratate și contrafacute și lupta împotriva crimei organizate, precum și în ceea ce privește dezvoltarea sistemelor informatice care să permită schimbul de date computerizate între UE și România. Progresul în ambele cazuri depinde în mod critic de procese mari consumatoare de timp, precum recrutarea și pregătirea unor resurse umane calificate și oneste, și folosirea extensivă a asistenței tehnice și financiare în toată țara.

II.3.2.2 Legi și regulamente

Progresul pe care România l-a realizat în apropierea legislației sale este vizibil, astfel încât este de așteptat la momentul aderării compatibilitatea deplină cu PCC fără realinieri majore. Există domenii supuse încă armonizării, cum este de exemplu lista angajamentelor în cadrul GATS, integrarea în Acordul OMC privind

Textilele si Îmbracamintea si regulamentele asupra creditelor de export pe termen mediu si lung. Un aspect încă neclarificat este dat de cadrul legal al achizițiilor guvernamentale. Desi legislatia recent adoptata²⁶ este armonizata cu prevederile directivelor relevante, România nu este încă semnatară Acordului privind Achizițiile Guvernamentale din cadrul OMC. Argumentul oficial explica necesitatea unei perioade pentru evaluarea modalității de implementare a noii legislații²⁷, dar nu se ofera nici o limita de timp în acest sens.

Adoptarea prevederilor în domeniul uniunii vamale implica o activitate considerabila. Au fost deja facuti pasi importanti: aproximarea Codului Vamal Comunitar si a procedurilor de implementare²⁸; Tariful Integrat Vamal Român (TARIR), care foloseste aceleasi principii cu TARIC. În privinta celorlalte domenii, inclusiv armonizarea tarifara, România intentioneaza sa-si alinieze legislatia vamala cel mai târziu la momentul aderării.

II.3.2.3. Reforme institutionale si administrative

România se confrunta cu serioase provocari pentru a dezvolta o abordare articulata fata de o capacitate institutionala întarita, care sa gestioneze managementul vamal si al politicii comerciale. În ceea ce priveste politica comerciala, Raportul Periodic pe 2001 ridica semne de întrebare privind capacitatea Departamentului de Comert Exterior si Promovare Economica (DCEPE) din cadrul Ministerului Afacerilor Externe, care detine responsabilitatea generala în materie de politica comerciala, de a se coordona cu alte institutii administrative²⁹. O abordare adecvata în aceasta directie, se sugereaza în Raport, ar trebui sa asigure ca legislatia elaborata de diferitele departamente guvernamentale sa fie compatibila cu angajamentele externe prezente si viitoare ale României.

În ceea ce priveste administratia vamala, se afla în desfasurare reforme profunde care vorbesc elocvent despre amploarea sarcinilor de urmat. Numai în ultimii doi ani s-au petrecut modificari administrative radicale, precum reorganizarea

²⁶ OG 60/2001, publicata în MO 241/11.05.2001.

²⁷ "Negotiating position of Romania. Position paper, Chapter 26 - External relations." Conference on accession to the European Union, Brussels, 28 March 2000.

²⁸ Legea privind Codul Vamal al României (Legea 141/1997) si Regulamentul de aplicare a Codului Vamal al României (Decizia de Guvern 1114/2001).

²⁹ Așertiunea a fost generata de introducerea unor restrictii temporare la export asupra câtorva materii prime (busteni, seminte de floarea soarelui si deseuri de fier) ca raspuns la presiunea din partea producatorilor interni, masuri care, dupa cum este cunoscut, au fost aplicate fara o consultare adecvata cu DCEPE (vezi 2001 Regular Report, p. 91).

Directiei Generale a Vamii, noul Cod de Conduita (martie 2000), deschiderea Scolii Nationale pentru Finante Publice (octombrie 2000) sau implementarea Sistemului Integrat de Informatii Vamale (SIIV). O transparenta mai buna este acum facilitata de o pagina web (www.customs.ro) cu informatii privind legislatia curenta si administratia vamala. Un sprijin suplimentar este încă de dorit pentru a solutiona problemele dificile mai ales în relatie cu managementul frontalier si investitiile în infrastructura. Calendarul cu unele masuri avute în vedere până la aderare, adica pentru urmatorii 5 ani, prezentat în Anexa 1 (Tabelul A1), este sugestiv pentru eforturile uriasе si responsabilitatile distincte necesitate atât de transformarile institutionale, cât si legislative.

II.3.2.4 Resursele umane si bugetare

Datorita problemelor relative la comportamentul si calificarea personalului vamal, ultimele Rapoarte Periodice au fost mai degraba pesimiste în ceea ce priveste capacitatea României de a îndeplini responsabilitatile unei administratii vamale profesioniste în urmatorii câtiva ani. Unele dintre ele sunt recunoscute de autoritatile române, dar ramân încă aspecte problematice. Se au în vedere probleme precum mobilitatea ridicata a personalului, salariile mici si coruptia, fiecare dintre ele solicitând modificari îndelungate si sistematice.

II.4. Implicatiile progresului continuu în îndeplinirea cerintelor de acquis

Din perspectiva unei tari candidate, procesul de obtinere a calitatii de membru UE reprezinta obiectivul dificil de a face fata simultan tranzitiei si procesului de aderare. Dificultatea trebuie totusi înțeleasa cu o rezerva importanta. În timp ce criteriile politice si economice stabilite la Copenhaga de UE ar fi facut parte din orice pachet de reforme indiferent de constrângerile procesului de integrare, angajamentul de a adopta corpul complex al legislatiei comunitare plaseaza toate aceste eforturi, în bine sau în rau, într-un cadru juridic si institutional, de sorginte straina, în schimbare, care solicita la maximum capabilitatile interne de a gestiona ambele procese. Tocmai din acest motiv, câteva studii³⁰ afirma ca dificultatile în adaptarea acquis-ului

³⁰ De exemplu, Grabbe, Heather si Kirsty Hughes. *Enlarging the EU Eastwards*. Chatham House Papers, London: The Royal Institute of International Affairs, 1998; Bermann, George A. "Law in an Enlarged European Union." *EUSA Review*(14: 3), Summer 2001, pp.1, 4-6, disponibil la <http://www.eustudies.org/bermann.html>; Von Hagen, Jürgen. "The political economy

constituie elementul cheie care diferențiază în mod semnificativ largirea actuală a UE de experiențele anterioare. Problemele constau mai ales în capacitatea administrativă de aproximare, implementare și aplicare a legislației UE, împreună cu participarea angajată din partea organelor locale și asociațiilor de afaceri. Aceasta va trebui să se întâmple într-un context în care există puțină sau deloc experiență privind funcționarea unei economii de piață. Implicațiile vor fi analizate în continuare.

II.4.1. Capacitatea operațională de adoptare a acquis-ului

Începând cu 1989, managementul comerțului exterior în România a parcurs câteva schimbări instituționale a căror motivație este greu de identificat. Mai întâi, Ministerul Comerțului Exterior și Cooperării Economice Internaționale, funcțional în perioada comunistă, a fost reorganizat în Ministerul Turismului și Comerțului Exterior. Apoi, el s-a transformat în Ministerul Comerțului Exterior (1994) și ulterior în Ministerul Industriei și Comerțului (1997). În 2001, Ministerul Afacerilor Externe a preluat responsabilitățile în domeniul politicii comerciale printr-o structură nou creată a Departamentului Comerțului Exterior și Promovării Economice (DCEPE), reorganizată și aceasta în 2002 în structura aparatului guvernamental sub numele de Departamentul de Comerț Exterior (DCE). Administrațiile vamale și a comerțului agricol s-au păstrat, cu unele ajustări organizatorice minore, aceleași ierarhii în cadrul Ministerului de Finanțe, respectiv, al Ministerului Agriculturii.

O privire către celelalte țări candidate estice³¹ arată că România a cheltuit în rearanjamente instituționale o cantitate relativ mai mare de energie decât partenerii ei de aderare. Majoritatea acestor țări au ales să-și conducă politica lor comercială în cadrul unui Minister al Economiei (Polonia, Bulgaria și Slovacia) sau Minister al Industriei și Comerțului (Republica Cehă). Singura excepție este Ungaria, care a transferat de asemenea responsabilitatea politicii economice externe de la Ministerul Industriei și Comerțului și Ministerul Afacerilor Economice către Ministerul Afacerilor Externe. Acest ultim caz ar trebui totuși privit cu rezerva prin prisma experienței mai mari, din anii '70 și '80, a acestei țări cu politicile de reformă comercială.

of eastern enlargement of the EU.”, în Centre for Economic Policy Research and Institute for East West Studies, *Coming to Terms with Accession*, London, 1996, 1-41, și Price, Victoria Curzon, Alice Landau și Richard G. Whitman (eds.). *The Enlargement of the European Union. Issues and Strategies*. London: Routledge, 1999, 14, 73-74.

³¹ Vezi Rapoartele Periodice pe 2000 și 2001 ale Comisiei (<http://europa.eu.int/comm/enlargement>).

În termeni generali, aceasta poate să fi avut efecte neglijabile. Capacitatea administrativă de a face față acquis-ului în domeniul vamal și al comerțului internațional este văzută relativ bine. Politica comercială este în sarcina „unei instituții competente și bine informate (...) [care] a fost capabilă să pună legislația comercială a României în conformitate cu angajamentele sale internaționale.”³² În ceea ce privește administrația vamală, eforturile recente par destul de încurajatoare, cu atât mai mult cu cât critica UE este împartășită de autoritățile române.³³

Mai sigur însă, în termeni economici este necesară o atenție suplimentară în privința mecanismului potrivit destinat unei administrări și aplicării eficiente a legilor europene. Această constatare apare destul de evident în concluzia Comisiei că „Ministerul Afacerilor Externe are nevoie urgent să-și îmbunătățească controlul asupra formulării politicii comerciale”³⁴, și este susținut de cercetări laborioase pe acest subiect. Banca Europeană pentru Reconstrucție și Dezvoltare (BERD) este una dintre instituțiile care au urmărit de ceva timp problema dezvoltării instituțiilor de piață. Graficul 2.1 mai jos înfățișează evaluarea sa asupra capacității instituționale în funcție de trei indicatori, și anume cuprinderea juridică (măsură în care legile comerciale și financiare cheie aproximează standardele internaționale acceptate), eficacitatea juridică (măsură în care legile sunt implementate sau aplicate) și administrarea comerțului și a circulației valutare.

Estimarea BERD conferă României o poziție de mijloc, la egalitate cu cei mai buni performeri în privința progresului în aria eficacității. Deși întregul tablou oferă evidența unei minime distincții între partenerii care se află în negocieri, detaliile asupra activității mecanismului instituțional indică remarci mai puțin favorabile. BERD identifică astfel România ca un stat puternic influentabil, cu cea mai mare capacitate de răspuns printre celelalte state central-est europene de a absorbi în mod necorespunzător interesele de grup.³⁵ Alte surse³⁶ converg pe aceeași concluzie și evidențiază „ineficacitatea guvernamentală” și „mita” ca cele mai mari vicii răspunzătoare de clasarea la nivelul cel mai de jos.

³² Commission of the European Communities. “2000 Regular report on Romania’s progress towards accession.”, Bruxelles, Nov.2000, p.80.

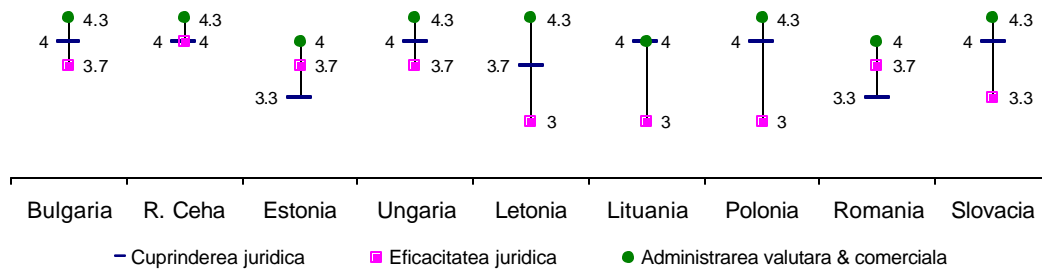
³³ Concluzia autorilor în urma unei discuții cu un reprezentant al Direcției Generale a Vămilor.

³⁴ “2001 Regular Report on Romania...”, p. 92.

³⁵ EBRD. Transition Report. London, 2000, pp. 23-29.

³⁶ De exemplu, Beatrice Weder. “Institutional Reform in Transition Economies: How Far Have They Come?”. Unpublished paper, Washington: IMF, 2000, citată în IMF. World Economic Outlook. October 2000 (p.136).

Graficul 2.1 Punctajul BERD pentru performanța instituțională în TCEE, 1999*



Nota explicativă: Punctele (categoriile) se definesc prin numere întregi care variază de la 1 (cel mai mic) la 4 (cel mai mare). O măsură divizională de „0,3” este folosită pentru a indica țările care tocmai au atins nivelul cel mai înalt într-o categorie (daca este adunat) sau care au atins nivelul cel mai de jos al unei categorii și este necesară o îmbunătățire semnificativă pentru a se afla la nivelul de mijloc în respectiva categorie (daca este scăzut).

Sursa datelor: BERD. *Transition Report*. London, 2000.

* 1998 pentru R. Ceha.

Abordarea comparativă a construcției instituționale nu conduce în mod obișnuit către vreun etalon convențional a unui regim de comerț exterior adecvat față de care să poată fi măsurat progresul realizat. Economistii au depășit această inconveniență după câte se pare prin asimilarea unei serii de condiții empirice pentru aprecierea unui asemenea regim (vezi Expunerea 2.3). Acest cadru se dovedește util mai ales în relație cu aplicarea mecanismului în contrast cu aspectele juridice. În timp ce evidența unei bune practici în ceea ce privește primele două condiții este confirmată necondiționat de cele mai multe analize ale politicii comerciale a României³⁷, impedimente

BOX 2.3: Condiții empirice pentru identificarea unui regim adecvat de politică comercială

1. Legislativul se concentrează numai asupra aspectelor generale de politică comercială, în timp ce detaliile politicii comerciale cad în responsabilitatea ramurii executive.
2. Executivul își asumă explicit responsabilitatea pentru toate consecințele formulării politicii.
3. În cadrul executivului, reprezentanții ministerelor sectoriale nu se implică în conceperea politicii comerciale.
4. Sectoarele care importă nu au dreptul să participe la luarea deciziei de comerț exterior, iar procedurile administrative solicită și recunosc explicit opiniile consumatorilor și ale industriilor legate de consum, audierile publice și cuantificarea costurilor și beneficiilor măsurilor proteccioniste.

Sursa: Kaminski, Bartłomiej. „The EU Factor in Trade Policies of Central European Countries.” Policy Research Working Paper # 2239, World Bank, Washington D.C., November 1999.

³⁷ Vezi, de exemplu, EC, „Regular Report on Romania ...”, 2000, și WTO, „Trade Policy Review – Romania”, Report of the Secretariat, Geneva, 3 September 1999.

majore pot fi identificate în privința practicilor care mai mult sau mai puțin se suprapun peste ultimele două condiții. Câteva deficiențe în formularea politicii pot fi privite ca posibile explicații.

În primul rând, un principal motiv de îngrijorare rezulta din natura dispersată a mecanismului de politică comercială în vigoare. Pe de o parte, Direcția Generală a Vămii (DGV) din Ministerul de Finanțe este responsabilă pentru toate chestiunile aparute în contextul capitolului 25 de acquis, dar exercită de facto de asemenea influența asupra implementării taxelor vamale pentru produsele industriale, o practică vizibilă sub forma derogărilor și excepțiilor pentru anumite categorii tarifare. Cercetarea disponibilă³⁸ indică un apetit considerabil pentru un intervenționism liberal ad hoc între 1991 și 1998, o perioadă care traversează legislaturi politice diferite. Importuri de diferite produse – componente electronice, fibre și fire, chimice, motoare, mașini-unelte, alimente și echipamente agricole, mașini de tipărit, vopseluri – au beneficiat de asemenea măsuri temporare. Deși autoritățile române au admis o legătură explicită între excepții și presiunea din partea diferitelor grupuri de interese³⁹, decalajul instituțional între responsabilitatea la DCEPE (DCE) și aplicarea politicii la DGV au slăbit evident eficacitatea în domeniul managementului vamal.

Dificultățile referitoare la taxe vamale sunt mai departe marite de obiective specifice în sarcina Ministerului Agriculturii (MA), al treilea nivel care interfează în construcția politicii comerciale. Printre ele, cel mai îngrijorător până în prezent este administrarea PAC. După cum afirmă Comisia, „în ceea ce privește implementarea mecanismelor comerciale, a fost înregistrat doar un progres limitat în înființarea structurilor administrative cerute de Organismele Pieței Comune pentru fiecare sector în parte.”⁴⁰ Cooperarea de lucru interministerială destul de precară face cu atât mai necesar un orizont de timp suficient de lung înaintea aderării pentru a experimenta și mânuși efectiv instrumentele PAC necesare.

O ultimă idee despre impactul intelectual al aspectelor de comerț internațional la nivel ministerial ar putea explica mai departe inconsistențele privind cadrul instituțional. Nici lozinca „liberului schimb”, nici proteționismul mai atrăgător sau unele combinații între cele două nu au fost vreodată invocate în mod oficial ca o

³⁸ Iancu, Aurel. „România între liberalism și proteționism.” *Oeconomica*, 4: 1999, 5-53.

³⁹ Citat al unui document al guvernului României în WTO, „Trade Policy Review – România”, Report of the Secretariat, Geneva, 1999, 54.

⁴⁰ EC, „Regular Report on Romania ...”, 2001.

platforma pentru dirijarea politicii comerciale în România în perioada de tranziție. Un exemplu elocvent este discrepanța constantă în cazul produselor agricole între taxele medii negociate în cadrul OMC în jur de 98,6%, unele dintre cele mai mari în Europa de Est, și taxele convenționale aplicate⁴¹, care au atins un nivel de 22.6% în 1999. Cel mai vizibil rezultat a fost în cel mai bun caz o confuzie generală printre firme și consumatori în ceea ce privește utilitatea instrumentelor comerciale pentru apărarea la intern sau promovarea la extern a intereselor lor.⁴² Mai multe detalii pe acest subiect urmează în secțiunea următoare.

II.4.2. Capacitatea antreprenorială de adaptare la cerintele de acquis

Capacitatea firmelor de a îndeplini exigentele de acquis reprezintă o diferență ușor de recunoscut între UE și TCEE și unul dintre cele mai dificile obstacole practice care trebuie surmontat pe calea aderării. Tradiția îndelungată cu piața internă, apariția unor puternice asociații profesionale, disputele comerciale aprige cu cei mai agresivi concurenți sunt tot atâția factori care fac distincția între familiaritatea companiilor din UE cu acquis-ul în contrast cu experiența nefericită a managerilor români, în cea mai mare parte câștigată în comunism în câteva firme de stat (48) care aveau permisiunea să opereze pe piețele externe. Această perspectivă istorică este însă susținută în diverse împrejurări care fac mai clare provocările viitoare.

În primul rând, este sugestiv să se considere cunoașterea cerințelor integrării în UE. Un sondaj efectuat pe companii industriale din două țări candidate – România și Polonia – și o țară din UE – Spania – a ajuns la concluzia că „ținând cont în linii mari de conformitatea cu directivele UE, Polonia rămâne în urma Spaniei, dar se află mult înaintea României.”⁴³ Aceeași sursă indică de asemenea că obișnuita cu exigentele certificării produselor pentru exportul în UE se află pe un nivel mai jos pentru firmele românești față de cele poloneze și atinge cote îngrijorătoare în cazul firmelor ne-exportatoare – 39% în România față de 18% în Polonia dintre respondenți nu aveau nici o cunoștință despre aceste exigente.

⁴¹ Media aritmetică, calcule proprii pentru produse la nivel de 4 cifre.

⁴² Concluzia este susținută și de discuțiile avute cu reprezentanți ai Asociației Naționale a Exportatorilor și Importatorilor (ANEIR).

⁴³ Carlin, Wendy, Saul Estrin și Mark Schaffer. “Measuring Progress in Transition and towards EU Accession. A Comparison of Manufacturing Firms in Poland, Romania and Spain.” Discussion Paper No. 99/02, Center for Economic Reform and Transformation, Heriot-Watt University, Edinburgh, January 1999. Pentru exactitate, concluzia generală a sondajului trebuie luată cu rezerva că el nu s-a concentrat special asupra aspectelor vamale și de politică comercială; obiectul lui a fost în schimb anumite aspecte legate de forța de muncă, certificarea produselor și monitorizarea emisiilor.

Îngrijorare ridică de asemenea și folosirea instrumentelor de apărare comercială (anti-dumping, anti-subsvenții și salvagardare), probabil cea mai ușor de identificat parte de acquis pentru mediul de afaceri. România a început să se familiarizeze cu legislația corespunzătoare numai în urma cu zece ani⁴⁴, și nu a acumulat prin urmare o experiență semnificativă nici în practicile legale, nici comerciale. Mai departe, în ciuda aproximării legislative în cadrul OMC, reguli detaliate pentru aplicarea adecvată a legislației privind instrumentele de apărare comercială – adică prevederile referitoare la aplicarea testului de prejudiciu ca parte a investigațiilor anti-dumping și compensatorii – nu au fost adoptate⁴⁵ și vor fi probabil aduse în conformitate cu legislația UE (vezi și Expunerea 2.4) doar în ultima instanță.

Critica din partea UE în această problemă este evidentă: „Rezultatul acestui *vid juridic* este că România nu a făcut uz de instrumentele de apărare comercială ca parte a politicii sale comerciale. Deși nu este o problemă în sine, există riscul ca în absența unui mecanism convențional de control solicitările altfel legitime pentru protecție ale producătorilor români să fie satisfăcute prin alte instrumente – precum barierele netarifare.”⁴⁶

În mod paradoxal, oficialii români admit de fapt preocuparea UE privind creșterea potențială a protecționismului, dar numai în acele împrejurări în care regulamentele ar fi adoptate, o poziție de înțeleasă data fiind combinația nocivă dintre precaritatea posibilă a cunoștințelor sectorului de afaceri privind acele instrumente și lipsa oricărei experiențe în folosirea lor. Un motiv suplimentar de îngrijorare este dat de prevederile destul de permissive din AE relative la producția condițională (articolele 29-31). Aceasta ar putea acționa și în sens invers, atunci când exporturile românești ar constitui ținte potențiale ale grupurilor din UE prejudiciate prin concurența importurilor.

⁴⁴ Capătăna, Octavian. *Dreptul Concurenței Comerciale. Concurența Neloială pe Piața Internă și Internațională*. București: Lumina Lex, 1994, p.26.

⁴⁵ Vezi Capătăna, Octavian, *Dreptul Concurenței...*, pp. 158 și 171, și European Commission, “Regular Report on Romania...”, 2001, p.92.

⁴⁶ European Commission. “Regular Report on Romania...”, 2001, p.92.

Aceasta ultima posibilitate este mult mai plauzibila pe termen scurt decât cea de asimilare activa a instrumentelor de aparare. Precum sugereaza Tabelul 1.1, România a trebuit sa raspunda adesea anchetelor partenerilor sai privitoare la validitatea politicilor sale comerciale, dar nu a recurs niciodata la mecanismul juridic disponibil în cadrul OMC. Se poate usor distinge printre TCEE un grup de trei tari (Polonia, R. Ceha si Ungaria) care au învatat sa faca plângeri comerciale si restul lor, inclusiv România, care apartin grupului cel mai puțin reactiv. Problema cântareste destul de mult

în orice abordare coerenta despre comertul international deoarece ea priveste atât concurenta importurilor, cât si promovarea exporturilor. Responsabilitatea de a apara sau promova aceste interese, chiar în interiorul pietei unice, este lasata în întregime la latitudinea României.

BOX 2.4: Legislatia comunitara în domeniul instrumentelor de aparare comerciala

Legislatia comunitara în domeniul anti-dumping si compensatoriu a fost aplicata prima oara în 1968 si modificata de atunci de câteva ori. Textele de baza sunt conforme cu acordurile corespunzatoare adoptate de-a lungul negocierilor GATT/OMC. Textele de baza sunt:

- ⌘ Regulamentul Consiliului (CE) No. 384/96 din 22 decembrie 1995 privind productia împotriva importurilor în dumping din tari care nu sunt membre ale Comunitatii Europene.
- ⌘ Regulamentul Consiliului (CE) No. 2026/97 din 6 octombrie 1997 privind productia împotriva importurilor subventionate din tari care nu sunt membre ale Comunitatii Europene.

Sursa: Commission of the European Communities. "Report from the Commission - Nineteenth Annual Report from the Commission to the European Parliament on the Community's Anti-Dumping and Anti-Subsidy Activities. Overview of the Monitoring of third Country Anti-Dumping, Anti-Subsidy and Safeguard Cases." (2000). Com(2001) 571 final, Brussels, 12.10.2001.

Tabel 2.1. Initierea masurilor de aparare comerciala în unele TCEE 1995-2001 (iunie)

Statutul tarii	Bulgaria			R. Ceha			Ungaria			Polonia			România			Slovenia		
	AD	CV	DS	AD	CV	DS	AD	CV	DS	AD	CV	DS	AD	CV	DS	AD	CV	DS
Afectata	9	0	0	16	1	1	10	0	2	21	1	1	18	0	2	8	0	3
Initiatoare	0	0	0	3	0	1	0	0	3	8	0	2	0	0	0	0	0	0

Surse: WTO. "AD Initiations: Reporting Party vs. Affected Country / from 01.01.95 to 30.06.01", "CV Initiations: Reporting Party vs. Affected Country / from 01.01.95 to 30.06.01", si "Update of WTO Dispute Settlement Cases.", WT/DS/OV/3, 17 January 2002; documente disponibile la www.wto.org.

Nota explicativa: AD: cazuri anti-dumping, CV: cazuri anti -subventii, si DS: cazuri de reglementare a diferendelor.

O remarca finala care merita mentionata este ca desi nu exista nici o regula conventionala care sa implice folosirea unor asemenea masuri, si, pe de alta parte,

timpul însuși poate furniza răspunsul față de nevoile apărute, procesul de aderare în curs sugerează că aceste instrumente reprezintă, într-un fel sau altul, cea mai consistentă parte a oricărei politici comerciale viitoare concepută pe plan intern odată ce procesul de luare a deciziei este transferat la Bruxelles. Un bun punct de reflecție este că UE este unul dintre cei mai dinamici participanți în plan internațional în acest domeniu – raportând 230 din 1.640 de cazuri anti-dumping și 34 din 128 de cazuri anti-subsvenții în perioada 1995-iunie 2001⁴⁷ – și se poate presupune că a fi parte la acest mecanism este atât o șansă, cât și o provocare. O șansă, deoarece România va putea să se bucure de o putere de negociere sporită doar prin calitatea de membru al Comunității; o provocare, deoarece firmele din România trebuie să furnizeze o documentare serioasă, fie că își apără sau promovează interesele, de aceeași calitate cu a mult mai experimentatelor firme din UE.

II.5. Viitoare modificări ale politicii comerciale a României

România, ca membră a Organizației Mondiale a Comerțului (OMC), are o politică comercială compatibilă cu cerințele acesteia. În primul rând, România a negociat plafoane pentru taxele vamale - taxele vamale consolidate. În Runda Uruguay taxele vamale consolidate negociate de România au fost foarte ridicate, însă taxele vamale aplicate au fost de fapt mai coborâte și au avut ulterior o tendință descrescătoare. În al doilea rând, România aplică regimul vamal al clauzei națiunii celei mai favorizate (CNF) țărilor membre ale OMC, și acordă unor parteneri comerciali taxe vamale preferențiale în cadrul acordurilor de comerț.

În afara de obligația reducerii taxelor vamale impuse de acordurile comerciale, România s-a văzut obligată să liberalizeze comerțul prin acordurile semnate cu instituții internaționale precum FMI⁴⁸ (acordurile stand-by 1992-1994) și BIRD⁴⁹ (în cadrul programului SAL), acorduri care includ prevederi în direcția liberalizării comerțului, inclusiv eliminarea restricțiilor cantitative (cote). În 1998 România a eliminat toate restricțiile cantitative la export și alte măsuri având un efect echivalent cu cel cantitativ (pentru importuri, acestea au fost deja eliminate în 1992). În prezent, activitatea Ministerului Industriei și Comerțului de control al contingentelor tarifare la

⁴⁷ Pentru surse, vezi nota la Tabel 2.1.

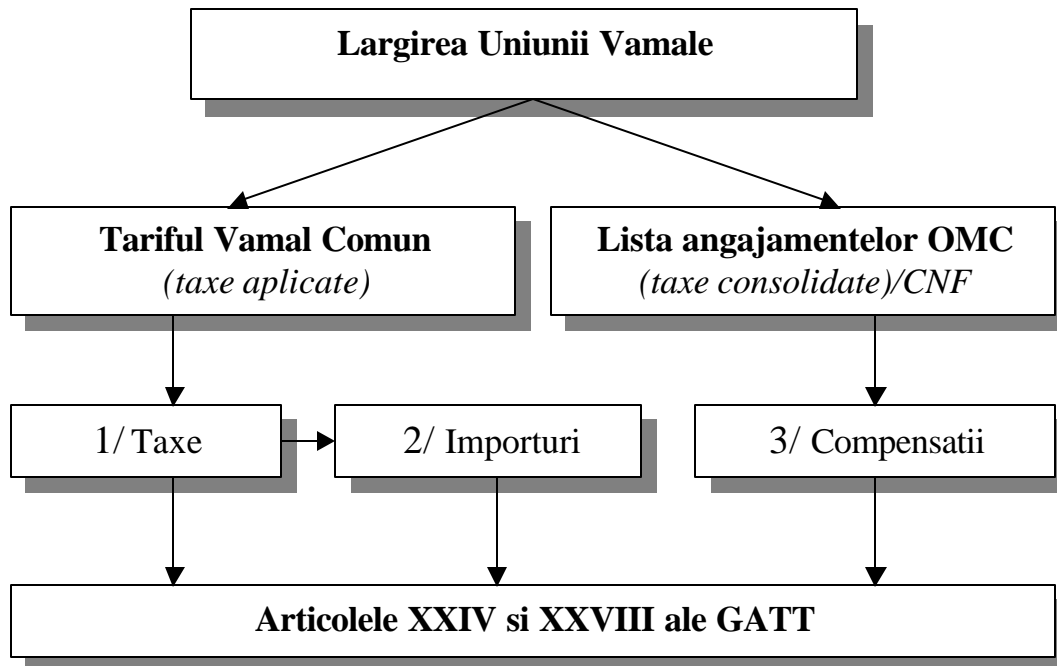
⁴⁸ FMI: Fondul Monetar Internațional

⁴⁹ BIRD: Banca Internațională pentru Reconstrucție și Dezvoltare

import se refera exclusiv la utilizarea concesiilor negociate în cadrul diferitelor acorduri comerciale internaționale (multilaterale sau bilaterale).

Extinderea UE va însemna, de asemenea, extinderea Uniunii Vamale (UV) europene. Aceasta implică adoptarea de către noii membri a Tarifului Vamal Comun (TVC) al UE (taxe vamale aplicate), ca și negocierea unei Liste de Angajamente OMC comune (taxele vamale consolidate). Țările candidate vor retrage listele individuale de angajamente și vor trebui să negocieze împreună cu UE o nouă listă, valabilă pentru toți membrii noii uniunii vamale.

Figura 2.1: Modificarile în politicile comerciale prin largirea Uniunii Vamale



Modificările politicilor comerciale decurgând din largirea Uniunii Vamale (v. figura 2.1 mai sus) vor influența fluxurile comerciale. Prin adoptarea Tarifului Vamal Comun, România va aplica taxe vamale diferite la import și, în consecință, se vor modifica și fluxurile comerciale. Un alt aspect al modificării politicii comerciale prin extinderea Uniunii Vamale este negocierea și adoptarea noii liste de angajamente OMC, ceea ce ar putea duce la formularea de cereri pentru măsuri compensatorii din partea țărilor terțe. Atât impactul asupra protecției tarifare, cât și asupra comerțului, ar trebui să îndeplinească angajamentele din Articolele XXIV și XXVIII ale GATT, care

stipulează condițiile care trebuie îndeplinite odată cu extinderea Uniunii Vamale, și anume acestea:

- ar trebui să ducă un nivel de protecție superior celui dinaintea extinderii,
- ar trebui să nu aibă un impact negativ asupra exporturilor către noile țări membre.

Aceleși articole furnizează cadrul legislativ în care se vor desfășura negocierile pentru măsuri compensatorii cu țările terțe: în cazul creșterii taxelor vamale consolidate în TCEE, țările terțe pot pretinde compensații dacă și numai dacă sunt îndeplinite anumite condiții suplimentare, respectiv reclamantii nu beneficiau înainte de extindere de taxe vamale preferențiale și pot fi considerați ca deținând fie interesul de negociator inițial, fie interesul de principal furnizor. Aceste negocieri trebuie să înceapă înainte de momentul aderării, pentru a atenua efectele negative pe termen scurt generate de extinderea uniunii vamale asupra țărilor terțe.

II.5.1. Taxele vamale consolidate

Codul vamal al României a fost consolidat în întregime (toate liniile tarifare sunt incluse în Lista de Angajamente OMC a României). Având în vedere că a doua perioadă a ultimelor negocieri ale GATT a coincis cu începutul procesului de tranziție a economiei, România, ca și alte TCEE, a putut profita de un statut particular în negocieri: taxele vamale consolidate n-au reflectat diferența dintre prețurile naționale și cele internaționale. Astfel, au putut fi negociate taxe consolidate destul de ridicate⁵⁰, lăsându-se margine de manevră pentru producția internă. România a profitat de statutul de țară în curs de dezvoltare și a negociat taxe consolidate chiar mai mari în comparație cu alte TCEE. Cele mai ridicate plafoane tarifare au fost negociate pentru produsele agricole.

Prin aderarea la UE, România ar trebui să-și retragă lista ei de angajamente OMC și să negocieze, împreună cu toți membrii UE largiți, o nouă listă de angajamente. Este destul de posibil ca această nouă listă să nu fie cu mult diferită de cea pe care UE o deține la ora actuală. De aceea, o evaluare a implicațiilor poate fi făcută prin compararea dintre lista curentă de angajamente ale României și cea a UE.

⁵⁰ - cu excepția Republicii Ceha și Slovaciei

Tabel 2.2: Comparatie între taxele vamale consolidate OMC ale României si UE

HS	Descriere	media aritmetica a taxelor vamale consolidate		rata maxima		% din pozitiile tarifare cu 0%		% din pozitiile tarifare cu peste 100%	
		ROM	UE	ROM	UE	ROM	UE	ROM	UE
	TOTAL	43.4	7.4	333	198.3	0	22.7	5.7	0.3
	Agricultura	98.6	19.5	333	198.3	0	26.5	39.6	0.9
	Industria	34.4	4.1	220	22	0	22.2	0.1	0
1	Animale vii	104.1	25.5	333	198.3	0	14.5	27.8	3
2	Produse vegetale	64.4	13.5	240	89.5	0	29.9	23	0
3	Grasimi si uleiuri	90.7	12.8	225	97.4	0	13	36.5	0
4	Alimente preparate	123.1	19.2	315	76.3	0	12.6	56.9	0
5	Produse minerale	35	1	35	5.9	0	79.7	0	0
6	Produse ale ind. chimice	35.4	4.7	150	50.2	0	16.9	0.3	0
7	Materiale plastice si cauciuc	35	5	35	6.5	0	14.6	0	0
8	Piei crude, tabacite	59.2	2.7	175	9	0	36.5	14.9	0
9	Produse din lemn	33.7	1.9	35	7	0	48.1	0	0
10	Pasta de hârtie, hârtie etc.	34.5	0	35	0	0	100	0	0
11	Materii textile, articole	36.1	7.9	270	12	0	5	1	0
12	Încaltaminte, palarii, umbrele etc.	34	8	35	17	0	3.6	0	0
13	Articole din piatra	33.8	3.9	35	12	0	12.2	0	0
14	Metale pretioase	35	0.7	35	4	0	78.8	0	0
15	Metale comune si articole	34.3	1.7	35	9	0	44.5	0	0
16	Masini, aparate, echipamente electrice	34.2	2.6	35	14.9	0	11.3	0	0
17	Mijloace de transport	35	4.6	35	16	0	6.1	0	0
18	Instrumente de precizie	33.1	2.6	35	6.7	0	14.7	0	0
19	Arme si munitii	35	2.5	35	3.2	0	5.9	0	0
20	Marfuri si prod. diverse	33.5	2.4	35	7.7	0	23.1	0	0
21	Lucrari de arta, etc.	35	0	35	0	0	100	0	0

Sursa: Post-Uruguay Tariffs Regimes: Achievements and Outlook. OECD, 1999

Pe ansamblu, media aritmetica a taxelor vamale consolidate ale României este mult mai mare decât aceea a UE. Numarul de vârfuri tarifare (taxe mai mari de 100%) însumeaza 5,7% din totalul liniilor tarifare, pe când în UE acestea reprezinta doar 0,3%. În ceea ce priveste produsele industriale, numai pentru textile si îmbracaminte exista vârfuri tarifare. Produsele agricole au niveluri foarte ridicate ale taxelor vamale consolidate. Acestea reprezinta cca. 40% din liniile tarifare pentru România, dar sub 1% pentru UE. Ne asteptam deci ca prin noile angajamente OMC nu se va mai putea mentine protectia tarifara ridicata pentru sectorul agricol. Cu toate acestea, este foarte probabil ca produsele sensibile pentru UE sa fie în continuare puternic protejate, însa acestea nu sunt în mod necesar produse sensibile si pentru România.

Prin alinierea la angajamentele UE, România va trebui să reducă nivelul plafoanelor pentru taxele vamale. Există însă poziții tarifare în care plafoanele ar trebui să crească. În conformitate cu prevederile Articolelor XXVIII ale GATT, tarile partenere ar putea pretinde compensații în cazul creșterii taxelor vamale consolidate, dar numai dacă ele aveau statutul de CNF înainte de extindere (partenerii cu care existau acorduri comerciale preferențiale sunt excluși). Or, la structura actuală a comerțului, produsele importate în România pentru care vor apărea importante creșteri ale taxelor vamale consolidate provin în principal din țări cu care există în prezent acorduri comerciale preferențiale. Astfel, este improbabil să apară pretenții din partea țărilor terțe pentru plăți compensatorii. Estimările noastre arată un nivel scăzut pentru eventualele compensații în cadrul OMC, explicația fiind aceea că partenerii cu care sunt încheiate acorduri preferențiale sunt excluși de la negocieri pentru plăți compensatorii⁵¹.

II.5.2. Taxele vamale aplicate

Prin aderarea la UE, România va adopta Tariful Vamal Comun al UE. Modificările taxelor vamale ale României vor avea două aspecte: modificarea în valoare a taxelor vamale și modificarea în regimul tarifar aplicat țărilor de origine a importurilor. România ar trebui să se alinieze la Tariful Vamal Comun al UE prin **negocierea tuturor acordurilor comerciale preferențiale care sunt în vigoare pentru UE**. Acordurile comerciale actuale ale României vor fi anulate. Aceasta reprezintă un aspect major în schimbările viitoare ale politicii comerciale românești.

Prin adoptarea Tarifului Vamal Comun al UE, pot apărea următoarele situații:

- pentru țările care acum beneficiază de CEFTA și Acordul European toate taxele vamale vor fi eliminate (eliminarea tuturor barierelor între membrii UV extinse);
- pentru țările terțe regimul tarifar va rămâne același (CNF or SGP), dar nivelul taxelor vamale va fi diferit;
- partenerii comerciali care beneficiază de regim comercial preferențial își vor pierde acest statut (se va aplica regimul de taxe CNF); alții se vor supune unui acord comercial preferențial diferit;

⁵¹ când comparăm taxele consolidate linie cu linie, constatăm că există puțini de parteneri comerciali din partea cărora se pot aștepta pretenții pentru măsuri compensatorii, și aceasta pentru un număr foarte mic de produse. Câteva exemple: Panama și Costa Rica pentru banane; China pentru orez, ciuperci și fructe.

- partenerii comerciali vor trece de la regimul CNF la regimul comercial preferențial prin negocierea de acorduri comerciale similare cu cele la care UE este deja semnatară

II.5.2.1. Alinierea la schema de acorduri comerciale preferențiale ale UE

România are la ora actuală semnate acorduri comerciale preferențiale cu țări în curs de dezvoltare (în cadrul Sistemului Generalizat de Preferințe sau P-16), sau în cadrul acordurilor regionale. Acestea din urmă includ Acordul European și CEFTA⁵². Acordul European reprezintă primul pas către convergența economică. Acordurile "zero-for-zero" negociate în 2000 stimulează crearea de zone de liber comerț înainte de momentul aderării la UE. CEFTA este principalul acord multilateral încheiat între TCEE și a fost conceput ca un „exercițiu” pentru viitoarea Uniune Vamală. De asemenea, România mai are încheiate acorduri comerciale bilaterale cu Moldova, Turcia și Israel.

Actualmente, statele membre ale UE au acorduri comerciale preferențiale cu toți membrii OMC, cu excepția a opt țări, pentru care este aplicat exclusiv tratamentul CNF. Astfel, după aderarea la UE, majoritatea importurilor românești se vor desfășura în cadrul acordurilor comerciale preferențiale. România va trebui să negocieze acorduri comerciale bilaterale similare cu ale UE (cu excepția Acordurilor Europene, care vor fi abolite), și anume:

- *Schema Generalizată a Preferințelor (SGP)*, care este implementată pe baza acordurilor pentru perioade de trei până la patru ani; ea acoperă practic toate sectoarele economice. Practic, în loc de scutiri de taxe pentru anumite contingente, se acordă unele reduceri de taxe vamale fără restricții cantitative. Nivelul preferinței tarifare depinde de sensibilitatea unui produs: produsele foarte sensibile se vor bucura de o reducere tarifară mică, iar celelalte produse pot fi scutite de taxe. Este cazul pentru mai toate produsele acoperite de schema generalizată a preferințelor pentru țările cel mai puțin dezvoltate (în engleză GSPLDC).

- *The new Asian Caribbean Pacific (ACP)-EU Partnership Agreement of Suva* – care vizează îndepărtarea progresivă a barierelor comerciale și îmbunătățirea cooperării în toate activitățile legate de comerț. Preferința comercială neregiprocă introdusă în a 4-a Convenție Lomé a fost menținută. Aceasta include scutirea de taxe

vamale pentru toate produsele industriale și pentru o mare parte din cele agricole și alimentare, precum și acordarea de taxe preferențiale pentru aproape toate celelalte produse agricole.

- *Euromed* - UE a încheiat sau este în curs de negociere de acorduri bilaterale de asociere cu țările mediteraneene: Tunisia, Maroc, Iordania, Israel și Autoritatea Palestiniiană, Liban, Algeria și Egipt. Sunt în curs de desfășurare negocieri cu Siria. Aceste acorduri conțin o componentă politică, una comercială și una de cooperare. Acordurile individuale urmăresc în special stabilirea unei zone de liber schimb pentru marfuri între fiecare țară și UE. În plus, ele conțin prevederi privitoare la liberalizarea serviciilor, circulația capitalului și competiție.

- *Cipru și Malta* – Acorduri de asociere.

- *Uniunea Vamală UE-Turcia*. Turcia aplică Tariful Vamal Comun al UE pentru produsele supuse acestui acord

- *Acordul Interregional de Asociere între UE și Mercosur*

- *Acordul Preferențial Comercial cu Africa de Sud*. În cadrul acestui acord, 95% din importurile UE din Africa de Sud vor fi complet liberalizate la sfârșitul unei perioade de tranziție de 10 ani. Pe de altă parte, 86% din importurile Africii de Sud din UE vor fi complet liberalizate la sfârșitul unei perioade de tranziție de 12 ani.

- UE acordă preferințe comerciale în regim tarifar de tip autonom Albaniei și Bosniei Herțegovina, și pe baza unui Acord de cooperare Croatiei și Republicii Iugoslave a Macedoniei.

II.5.2.2. Adoptarea taxelor vamale UE pentru țările terțe

Asa cum am mai menționat, adoptarea Tarifului Vamal Comun al UE determină nu numai modificări în valoarea taxelor vamale, dar și modificări în regimul vamal. De aceea, pentru a ști valoarea viitoarelor taxe vamale este necesar mai întâi să cunoaștem pentru fiecare partener comercial tipul regimului vamal acordat de UE (CNF, SGP, ACP, acord comercial bilateral etc.) pentru a identifica apoi valorile corespunzătoare.

⁵² CEFTA : Central European Free Trade Agreement

BOX 2.5: Calculele pentru taxele vamale medii

Am folosit datele din 1999 pentru taxele vamale României și ale UE la un nivel foarte dezagregat (linii tarifare la 8 cifre pentru România și 10 cifre pentru UE), pentru produse în Nomenclatorul Combinat. După conversia în taxe vamale ad-valorem (taxe vamale exprimate exclusiv în procente), datele au fost agregate la un nivel de 4 cifre utilizând media aritmetică. Pentru calcularea mediilor ponderate s-a utilizat structura importurilor României din 1999.

Calculele noastre arată că, în ansamblu, producția tarifară în România va scădea, în ambele cazuri, când aceasta este calculată ca medie aritmetică (Graficul A1) sau ca medie ponderată a taxelor vamale (Graficul A2), atât pentru produsele agricole, cât și pentru cele industriale.

Pentru taxele vamale CNF se va petrece același fenomen (Graficele A3 și A4), în timp ce taxele vamale SGP vor crește doar în cazul produselor agricole (Graficele A5 și A6).

Dacă privim modificările tarifare pe fiecare produs (la 4 cifre) și pentru fiecare țară de origine a importurilor (ceea ce am numit perechea produs-țară), putem observa că scăderea protecției tarifare a României se explică de asemenea printr-un număr mare de poziții tarifare pentru care taxele vamale vor scădea: 9253 produse-țară dintr-o listă de 12226 produse-țară. Acest lucru nu este surprinzător, de vreme ce România va aboli taxele vamale pentru principalii parteneri comerciali – UE și CEFTA. Doar pentru 333 produse-țară taxele vamale vor crește, iar pentru 2640 perechi nu vor apărea modificări în valoarea taxelor vamale. Tabelele A2 și A3 în Anexa 2 prezintă listele cu produse-țară pentru care vor avea loc modificări relativ mari ale taxelor vamale. Pentru creșterile de taxe vamale am folosit un prag de 10%, în timp ce pentru cazurile de reducere a lor am folosit un prag de -50%. Se poate observa că cele mai importante modificări de taxe vor viza în special produsele agricole (pentru creștere, ca și pentru scădere).

II.5.2.3. Implicațiile modificărilor taxelor vamale asupra veniturilor bugetare

Pe baza estimărilor de mai sus pentru modificările taxelor vamale, se poate face o estimare a impactului asupra veniturilor bugetare. Tabelul 2.3 arată în prima coloană numărul de perechi produs-țară vizate de modificarea taxelor vamale (creștere, scădere, respectiv pentru care nu se vor modifica taxele vamale); a 2-a coloană arată modificarea corespunzătoare în nivelul de colectare a taxelor. Scăderea taxelor vamale va determina o diminuare a taxelor colectate cu 748376 mii

USD. Creșterea taxelor care va interveni pentru cca. 3% dintre liniile tarifare, nu va reuși să contrabalanseze această pierdere, generând în plus doar 40661 mii USD.

Tabel 2.3: Modificări în colectarea taxelor, în funcție de modificarea taxelor vamale

	Nr. de produse-tara afectate de modificari ale taxelor vamale	Modificari in valoarea taxelor colectate (mii USD) (importuri) x (mod. in taxe)
Numarul total de prod -tara (4 cifre)	12226	-707714.1
reduceri ale taxelor vamale	9253	-748375.5
nemodificare	2640	0
cresteri ale taxelor vamale	333	40661.4

Sursa: calcule proprii, pe baza Tarifului Vamal al României și TARIC (UE), pentru importurile României, date pentru 1999

De aceea, este probabil că modificările taxelor vamale ale României să aibă un impact negativ asupra bugetului, veniturile din colectarea taxelor scăzând cu cca. 700 milioane USD. Bineînțeles, acest rezultat al estimării poate varia, în funcție de elasticitatea de pret a importurilor.

II.6. Implicatii macroeconomice ale liberalizarii comerțului exterior din România

Pe plan economic, cauza datorită căreia România a rămas, în primii ani ai perioadei de tranziție, în urma statelor candidate avansate în procesul de pre-aderare la Uniunea Europeană (Cehia și Slovacia, Polonia, Ungaria), a fost nivelul sau scăzut de competitivitate (folosind cuvântul în sensul sau cel mai larg, care implică competitivitate externă, flexibilitate internă și ridicarea la nivel înalt a indicelui de dezvoltare umană), precum și întârzierea în satisfacerea cerințelor necesare aderării la Uniunea Europeană, din punct de vedere economic și instituțional.

De-a lungul acestui secol, comerțul exterior al României a prezentat o evoluție foarte variabilă, ceea ce a condus la o volatilitate ridicată a ponderii sale în totalul comerțului mondial⁵³, (Axenciuc, 199x). Poate fi totuși evidențiată o tendință descrescătoare a acestei ponderi, în ultimele decenii, pe fondul colapsului sistemului socialist, iar apoi, datorită recesiunii specifice care a însoțit tranziția în primii ei ani⁵⁴. În pofida creșterii înregistrate la începutul anilor '80, ponderea comerțului exterior

⁵³ Alexiu Victor - *România : Piața internă în date statistice. Secolul XIX-XX*, Editura Expert, 1994, București.

românesc în totalul mondial s-a situat și rămâne mult sub nivelul care ar putea fi considerat propice. Acest comportament a fost indus artificial prin sistemul de control centralizat, bazat pe o producție ineficientă, orientată către export, care a slăbit piața internă și a creat una din cele mai distorsionate economii din regiune. Lăsând la o parte variațiile, ponderea comerțului României în colectivitatea mondială a rămas cu mult sub nivelul ar fi putea fi considerat adecvat pentru mărimea și populația țării⁵⁵.

Procesul de liberalizare a comerțului a fost unul din primii pași ai tranziției în România, ducând la o deschidere generală a economiei românești. Impactul liberalizării comerțului asupra macro-economiei se remarcă, în general, în aspectele instituționale (cu precădere legate de legislație) și economice, iar economia României nu a constituit o excepție în ultimii ani. Tabelul 2.4. prezintă evoluția ponderilor exporturilor, importurilor și a totalului de comerț exterior în produsul brut intern, în perioada 1990-2001:

Tabelul 2.4 – Evoluția gradului de deschidere a economiei României, 1990-2001

(% - ponderile reprezintă procente din PIB)

ANUL	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
IMPORTURI în PIB	26.18	21.54	36.20	27.99	26.97	33.21	36.57	36.24	31.33	32.85	38.66	41.62
EXPORTURI în PIB	16.72	17.60	27.79	23.02	24.90	27.62	28.14	29.18	23.30	28.02	33.01	33.52
COMERT EXTRIOR în PIB	42.90	39.14	63.99	51.00	51.87	60.47	64.71	65.42	54.63	60.87	71.68	75.14

Sursa: Institutul național de statistică (INS) – I-O Tabele pentru 1990-1998; Anuar statistic 2000 și Buletinul statistic 2002/1. IMP – total importuri de bunuri și servicii, preturi curente; EXP – total exporturi de bunuri și servicii, preturi curente; FT – total comerț exterior, valoare curentă (exporturi și importuri); GDP – produs intern brut, preturi curente.

Se poate vedea (în Tabelele 2.4 și 2.5) că, în majoritatea anilor, ratele de creștere ale importurilor și exporturilor au fost mai mari decât ratele de creștere ale produsului intern brut (în perioadele de redresare), sau au fost pozitive chiar și în perioadele de declin. Concluzia este valabilă indiferent de metodologia utilizată pentru calculul ratelor de creștere (preturi nominale în dolari US sau preturi constante ale unui an de bază, 1990). Valoarea reală a exporturilor a crescut peste nivelul din 1990 începând cu 1994, și același fenomen este valabil pentru importuri, începând cu 1995. În acest rastimp, produsul intern brut nu a putut reveni încă la valoarea sa

⁵⁴ Blanchard Olivier - *The Post-Communist Transition Economies*, MIT Cambridge Press, 1997, Cambridge (produsul intern brut urmărit o traiectorie în forma literei U).

din 1990. Acest rezultat pozitiv legat de comerțul exterior românesc a fost consecința directă a procesului de liberalizare, cu predilecție a reducerii de tarife și a diminuării barierelor ne-tarifare. Concluziile legate de evoluția comerțului exterior din România în raport cu evoluția globală a economiei sunt următoarele:

1. Ponderea exporturilor în produsul intern brut s-a dublat în perioada de tranziție, datorită creșterii ponderii pe care o detine cererea externă în cererea globală adresată producătorilor români (rate de creștere internă mai mici decât în economia mondială) și datorită îmbunătățirii competitivității de preț a produselor românești. Exporturile sunt frecvent cele mai importante motoare de creștere pentru o economie mică, reprezentând un factor întotdeauna pozitiv, și de aceea dezirabil, pe parcursul oricărei transformări. În ani de recesiune, un consum intern slab sau investiții interne reduse reprezintă fenomene obișnuite, așa cum s-a întâmplat și în România, în perioadele 1990-1993 și 1997-1999. Determinanții externi au fost cei care au oferit potențialul pentru redresare și pentru atenuarea efectelor recesiunii care a însoțit tranziția. Exporturile au crescut continuu (exprimate fiind în termeni de dolari SUA nominali), în ciuda mediei anuale negative a ratei produsului intern brut din perioada 1991-1999, producătorii substituind pietele interne cu pietele mondiale în efortul lor de a menține nivelul veniturilor lor (sau al cifrei de afaceri) și gradul de ocupare a forței de muncă. Competitivitatea de preț a crescut ca urmare a două fenomene principale:

- a) Reducerea numărului și volumului barierelor ne-tarifare și a ratei barierelor tarifare puse de principalii parteneri de comerț în calea exporturilor românești (consecințe ale Rundei Uruguay, procesului de asociere Uniunea Europeană - România și intrării României în grupul CEFTA). Tabelul 2.5 prezintă rate de creștere comparativă și indici pentru exporturi, importuri și produsul intern brut. Se poate vedea că cele mai înalte rate de creștere ale exporturilor și importurilor s-au înregistrat în anii care au urmat unor schimbări majore în structura comerțului și în ratele tarifelor aplicate bilateral (1994-1995, legat de acordul de aderare al României la Uniunea Europeană și consecința a Rundei Uruguay, și 2000, legat de programul de reducere și eliminare a tarifelor convenit de România și Uniunea

⁵⁵ Hall Stephen, Ciupagea Constantin, Unguru Manuela - *The evolution of Romania's foreign trade and commercial policies during the economic transition of the last decade*, Paper for ACE-Phare project P96-6221 -R,1998.

Europeana). Aceste reduceri de taxe vamale pentru produsele românești exportate în Uniunea Europeană au condus la reduceri de preturi percepute de importatorii (consumatorii) rezidenți în Uniunea Europeană, inducând o creștere de competitivitate a exporturilor românești.

Tabelul 2.5– Evoluția comerțului exterior din România și a produsului intern brut (PIB) în perioada 1991-2001

YEAR	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
EXPORT %	-22.54	0.99	13.93	26.43	30.70	2.59	3.18	-4.38	3.53	23.13	9.89
IMPORT%	-38.02	6.33	5.33	12.16	45.38	10.59	-1.23	3.64	-9.84	21.95	17.42
PIB %	-12.95	-8.81	1.53	3.97	7.16	3.90	-6.10	-4.82	-1.20	1.80	5.30
EXPORT 90=1	0.739	0.756	0.847	1.065	1.370	1.400	1.460	1.438	1.470	n.a.	n.a.
IMPORT 90=1	0.584	0.629	0.655	0.714	1.032	1.149	1.133	1.189	1.106	n.a.	n.a.
PIB 90=1	0.871	0.794	0.806	0.838	0.898	0.934	0.877	0.830	0.820	0.835	0.879

Sursa: INS – Anuar statistic 2000 și Buletine statistice 2001/1 și 2002/1. EXP %, IMP % - exporturi și importuri de bunuri și servicii, rate de creștere anuală, termeni nominali dolari US; GDP % - rate reale de creștere anuală a PIB; EXP 90=1, IMP 90=1, GDP 90=1 – nivele de exporturi, importuri reale și PIB în preturi constante 1990.

- b) Prin adoptarea unui regim de curs de schimb flotant, banca centrală a României a urmărit menținerea deficitului de cont curent în limite rezonabile, evitând aprecierea reală masivă a valutei românești (asa cum s-a întâmplat în alte țări candidate).
- c) Există cel puțin trei probleme importante care pot pune în pericol nivelul de competitivitate a exporturilor românești în perioada de pre-aderare care urmează. Una este legată de introducerea impozitului pe profit pentru activitățile de export, ca o cerință preliminară pentru alinierea pieței interne din România la comportamentul pieței unice UE (reglementări ale pieței interne). Procesul a început deja, prin introducerea la sfârșitul anului 2001 a unei taxe de export de 6%, care va fi ridicată treptat, în câțiva ani, la o rată de 25% (măsură este inclusă în noua lege a impozitului pe profit). Aceasta echivalează cu o creștere a prețurilor de export pentru toate produsele, cu o valoare egală cu rata impozitului. Cea de-a doua problemă afectează și ea competitivitatea de preț și este legată de așa numitul efect Samuelson-Balassa. Se știe că, în anii de creștere și convergență spre nivelul mediu al produsului intern brut al Uniunii Europene, prețurile din sectoarele de servicii necomercializabile extern cresc cu o rapiditate mai

mare decât prețurile produselor comercializabile, provocând o apreciere reală a valutei românești în raport cu valuta străină a principalilor parteneri comerciali ai României (cu precădere Uniunea Europeană). Din nou, prețurile relative de export ale produselor românești vor tinde să crească pe piețele internaționale. Cea de-a treia problemă se referă, de asemenea, la teoria creșterii și convergenței în perioadele de pre-aderare și post-integrare și este legată de faptul că salariile reale medii și salariile nominale exprimate în valuta străină vor crește cu o viteză mai mare decât cea a creșterii salariilor UE. Aceasta va duce la creșterea în termeni reali a costurilor cu forța de muncă, diminuând competitivitatea produselor românești pe piețele externe (dacă nu sunt acoperite total sau depășite de creșteri ale productivității).

2. Dacă nu se ia în considerare anul 1990 (primul an după caderea comunismului, prezentând caracteristici de consum ne-specifice), se constată că **ponderea importurilor în produsul intern brut aproape că s-a dublat în perioada 1991-2001**. Rata de creștere a importurilor a fost impresionantă în anii de creștere reală a produsului intern brut, demonstrând sensibilitatea mare a importurilor românești la cererea internă și o sensibilitate mult mai scăzută a acestor importuri la variațiile prețurilor mondiale. Ne vom referi la câteva consecințe (efecte pozitive și negative) generate de volumul crescut de importuri, care sunt importante pentru factorii de decizie în evaluarea impactului politicilor comerciale și a procesului de liberalizare în sine asupra evoluției globale a economiei României:

- a) Creșterea importurilor într-un ritm superior celui de creștere a PIB permite pătrunderea pe piețele interne a tehnologiilor noi și a produselor de bună calitate, ceea ce îmbunătățește potențialul de creștere a productivității (efect pozitiv). Acest fenomen nu se produce întotdeauna, dar este de obicei valabil pe o piață care are capacitate de consum final redusă. În cadrul capitolului următor, vom prezenta dovezi legate de evoluția structurii importurilor românești, demonstrând valabilitatea concluziei pentru România ultimilor ani. Importurile de tehnologie înaltă nouă sunt, de asemenea, o consecință posibilă a acumulării, în interiorul țării, a masei critice de investiții străine directe, ceea ce produce efecte de antrenare verticale și orizontale.

b) Procesul de deschidere face ca economiile respective să devină mai atractive pentru investitorii străini, ducând la creșterea afluxului valoric anual de investiții străine directe (și al celui de portofoliu) și a stocului (cumulat pe 12 ani) de investiții străine directe din cadrul economiei (efect pozitiv). Evoluția afluxului de ISD a fost strâns legată de macro-mediul instabil din România (inflație ridicată, cadru legislativ instabil), și din cauza acestui nivel anual al investițiilor noi, pe teren gol (de tip "greenfield"), a fost extrem de scăzut în raport cu celelalte țări candidate. Exceptând nivelul ridicat al inflației, frecvențele schimbări instituționale în domeniul investițiilor străine directe au fost percepute drept bariere, de către investitorii străini. La începutul anului 2002, România a fost singura țară dintre candidatele la integrarea în Uniunea Europeană în care existau mai multe instituții responsabile cu promovarea-atragerea investițiilor străine directe⁵⁶ (fără să dețină o strategie coerentă de atragere a investitorilor). În 2002, decidenții din România s-au întors la un sistem centralizat, cu o nouă agenție a investițiilor, de tip "ghiseu unic", cu scopul de a stimula creșterea afluxului de investițiilor străine spre România. Totuși, există investiții străine asociate procesului de privatizare care au început să dea roade în economie, de la care se așteaptă următoarele rezultate:

- Investitorii străini care au venit în România pentru a folosi avantajele comparative (forța de muncă ieftină, acces facil la unele dintre pietele lumii a treia) se vor bucura încă mulți ani de aceste avantaje. În consecință, riscul de creștere a șomajului pe termen scurt și mediu este redus în acele industrii care necesită un volum mare de muncă. De asemenea, este posibil ca investitorii străini să extindă piața de desfacere a exporturilor românești cu propria lor piață anterior câștigată.
- Patrunderea mai multor companii străine intensifică transferul de know-how și forțează îmbunătățirea mediului de afaceri local.

c) Atunci când ratele de creștere a importurilor sunt mai mari decât cele corespunzătoare exporturilor, deficitul de balanță comercială și soldul contului curent se deteriorează, având o contribuție negativă la creșterea

⁵⁶ - Ministerul Întreprinderilor Mici și Mijlocii, Ministerul Dezvoltării și Prognozei, Ministerul Industriei și Resurselor, Ministerul Afacerilor Externe, Ministerul Turismului au fiecare câte un departament care se ocupă de o anumită categorie

produsului intern brut și punând în pericol capacitatea țării de finanțare externă (efect negativ). A fost exact ceea ce s-a întâmplat în România începând din anul 2000 și pe parcursul perioadei de creștere din 1995-1996. Datoria externă a României a început să crească din nou începând cu anul 2000, indicând faptul că elasticitatea de venit a importurilor românești⁵⁷ este încă foarte mare.

- d) Nivelul ridicat de importuri și afluxul puternic de investiții străine directe într-o țară nu produc întotdeauna efecte pozitive pe piața forței de muncă (efect incert). Dacă importurile sunt concentrate pe produse finite, acestea pot înlocui produsele interne (datorită unei mai bune calități sau a unui preț mai mic, după liberalizarea comerțului), obligând producătorii locali să iasă de pe piață și reducând, în consecință, gradul de ocupare a forței de muncă din sectorul industrial respectiv. În capitolul următor vom prezenta unele aspecte sectoriale din cadrul industriei prelucrătoare, demonstrând faptul că în unele sectoare industriale, piața a fost invadată de bunuri importate, ceea ce a dus la o reducere masivă a producției interne (industria farmaceutică, produsele agro-alimentare, aparatura electronică și de telecomunicații, vehiculele de transport rutier etc.). Pe de altă parte, localizarea investițiilor străine directe în România s-ar putea să se facă pe baza avantajului comparativ oferit de forța de muncă ieftină (textile, confecții textile, prelucrarea lemnului). În cazul în care re-localizarea mijloacelor fixe se poate face cu ușurință, sectoarele industriale respective ar putea să intre în colaps în momentul când se va lua decizia de mutare în țările vecine care vor oferi același tip de avantaj, atunci când costurile medii cu forța de muncă vor crește în România peste un nivel limită în termeni absoluți (producătorii străini din industria textilă din Focșani, Vrancea, au informat neoficial comunitatea locală, care este total dependentă de această industrie, că își vor muta activitatea economică în Moldova sau Ucraina atunci când salariul mediu brut în România va atinge nivelul de 300 dolari US).

(dezagregarea după valoarea investiției sau după tipul acesteia) de ISD-uri, sau de promovarea ISD-urilor.

⁵⁷ - Elasticitate de venit a importurilor - sensibilitatea importurilor la variațiile venitului intern (cât de mult variază valoarea importurilor, în termeni procentuali, atunci când produsul intern sau venitul disponibil intern se modifică cu un procent).

3. Liberalizarea comerțului, în special scăderea ratelor tarifare și a bazei tarifare, reduce, în majoritatea cazurilor, **veniturile bugetare** ale țării, având un efect negativ direct asupra deficitului public. Fenomenul ar putea să nu se producă doar dacă baza de impozitare ar crește într-un ritm mai alert decât reducerea echivalenței de rate tarifare. Percepția negativă este de obicei amplificată urmare a lobby-ului producătorilor români, care văd că nivelul lor de protecție se reduce. Evoluția, pentru România, a gradului de colectare a taxelor vamale (venituri tarifare), este prezentată în Tabelul 2.6.

Tabelul 2.6 – Evoluția ponderilor tarifelor efectiv colectate (taxe vamale) în România 1990-2001 (%)

ANUL	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
CD în IMP	0.77	6.00	4.88	6.63	5.98	6.16	5.69	5.10	5.93	5.33	3.33	2.17
CD în GDP	0.19	1.12	1.44	1.51	1.30	1.64	1.70	1.51	1.54	1.44	1.09	0.78

Sursa: INS Anuare și Buletine statistice pentru importuri și PIB; Ministerul Finanțelor Publice pentru componenta Veniturilor Bugetare. CD în IMP – ponderea taxelor vamale în valoarea importurilor de produse comercializate, în termeni nominali (preturi curente); CD în GDP – ponderea taxelor vamale în PIB, la preturi curente

Datele prezentate în tabelul de mai sus conduc la următoarele concluzii:

- a) Contribuția la PIB a colectării taxelor vamale în România s-a menținut la un nivel foarte scăzut pe parcursul întregii perioade de tranziție, nedepășind 1.7% din GDP. Având în vedere faptul că, în România, veniturile bugetare consolidate reprezintă aproximativ o treime din PIB (pondere redusă în raport cu alte țări candidate), contribuția la veniturile bugetare a colectării de taxe nu a depășit niciodată 5.2%. Mai mult, accelerarea reformei politicilor vamale a avut loc între 1996 și 2001 și, pe cale de consecință, la sfârșitul anului 2001, ponderea colectării tarifelor în veniturile bugetare ale României a fost de numai 2.57%. Înseamnă că politicile tarifare vamale au un impact global redus asupra bugetului public și nici măcar distorsiuni puternice ale ratelor tarifare nu vor produce schimbări importante în procesul de redistribuire a venitului disponibil în cadrul economiei României. Ar putea, totuși, să afecteze negativ cheltuielile destinate Departamentului Vamelor din cadrul Ministerului de Finanțe, într-o perioadă în care există nevoia creșterii cheltuielilor destinate reformei sistemului vamal din România (privind infrastructura fizică și informațională, instruirea, și chiar înființarea de departamente noi cu sarcini specifice, cum ar fi

controlul reglementarilor în domeniul sănătății, a siguranței alimentare etc.). Pe de altă parte, o creștere a ratelor tarifare s-ar putea să ducă la scăderea importurilor, cu toate efectele negative care decurg de aici, fără o contribuție substanțială la prosperitatea sau echilibrul bugetului de stat.

- b) În ciuda unor rate tarifare oficiale maxime foarte ridicate pentru numeroase categorii de produse comercializate (a se vedea detaliile în paragraful anterior), ponderea taxelor vamale efectiv colectate pe baza importurilor de bunuri comercializabile s-a menținut sub 6% în cei mai mulți ani ai tranziției.
- c) Există o tendință descrescătoare care poate fi observată atât în ponderea taxelor vamale în importuri cât și în ponderea taxelor vamale în produsul intern brut, deosebit de puternică începând din anul 2000, când cea mai mare parte din comerțul între Uniunea Europeană și CEFTA pe de o parte, și România de cealaltă, a intrat în ultima etapă, de liberalizare totală. Declinul va continua probabil în 2002, când exportul de produse ale industriei prelucrătoare din UE și CEFTA către România va deveni liber de orice sarcină tarifară. La sfârșitul anului 2001, ponderea tarifelor colectate în importurile românești de bunuri a scăzut până la aproape 2%, în timp ce ponderea taxelor vamale în PIB a fost sub 0.8%. Având un impact atât de mic asupra produsului intern brut, variația ratelor tarifare nu va produce nici o schimbare semnificativă în viitor (având în vedere faptul că aproximativ 70% din importurile românești provin din țări ale Uniunii Europene și CEFTA, nefiind afectate de taxe). **Problema politicilor comerciale este, de aceea, o problemă secundară din punct de vedere macroeconomic.** Ea devine totuși foarte importantă, dar mai mult din punct de vedere politic, atunci când se negociază integrarea în Uniunea Europeană și acorduri cu țări în cadrul creat de Organizația Mondială a Comerțului. S-ar putea, de asemenea, să aibă un impact mai mare în numeroase sectoare ale economiei românești, unde importurile provin cu predilecție din țări decât cele din cadrul Uniunii Europene și CEFTA sau unde producătorii interni au costuri de producție foarte apropiate de prețurile mondiale. Pe de altă parte, există un efect pozitiv asupra consumatorilor din România, provenind din procesul de liberalizare a

comertului, care trebuie luat în considerare atunci când se evaluează impactul global al unei măsuri de politică tarifară vamală.

Ca o concluzie finală, am susține că, în cursul procesului de liberalizare a comerțului, riscul real pentru producătorii români nu a fost generat de efectele directe ale reducerii barierelor tarifare și ne-tarifare, ci de alte măsuri de liberalizare din cadrul procesului de reformă, cum ar fi liberalizarea prețurilor (alinieră a prețurilor interne la prețurile pietelor mondiale) și eliminarea subvențiilor (consecință a nevoii reale de eficiență sporită în sectorul public, a procesului de privatizare aflat în desfășurare, etc). O re-escaladare a barierelor comerciale nu va produce efectul dorit de protecție a producătorilor interni decât dacă s-ar introduce tarife uriase care să compenseze pierderea subvențiilor și pierderea avantajelor provenind din input-uri subvenționate (ieftine). Dar o asemenea posibilitate nu este de dorit din punct de vedere economic și nu este realizabilă din punct de vedere politic.

II.7. Rezumatul capitolului

Toate dovezile sugerează că obiectivul aderării la Uniunea Europeană la 1 ianuarie 2007 este o un tel rezonabil, data fiind misiunea dificilă, din punct de vedere organizatoric și profesional, de adoptare a *acquis*-ului atât în sfera uniunii vamale, cât și a politicilor comerciale. În domeniul uniunii vamale, în bună parte, progresul este stârnit de constrângerile mari legate de utilizarea resurselor, umane și bugetare. Astfel că, o administrare mai eficientă a *acquis*-ului în acest domeniu va necesita mai multe resurse, în special în domeniul instruirii și al management-ului modern, precum și luarea urgentă de măsuri care să îmbunătățească normele de procedură vamală. În ceea ce privește politica comercială (sau de tarif vamal), probleme serioase se ridică în contextul folosirii instrumentelor de protecție comercială (anti-dumping, anti-subsvenție și salvagardare), probabil cea mai perceptibilă parte a *acquis*-ului pentru mediul de afaceri. Problema are greutate considerabilă în orice abordare coerentă legată de comerțul internațional deoarece privește atât concurența în domeniul importurilor cât și promovarea exporturilor. Responsabilitatea de a apăra sau promova aceste interese, chiar și în cadrul unei piețe unice integrate pe plan european, este lăsată în întregime pe umerii grupurilor de comunități de afaceri.

Oricum, este posibil ca măsurile de protejare a producătorilor interni să își piardă din notorietate, de vreme ce rata globală de colectare a taxelor vamale a atins un minim istoric în anul 2001 și este expectată să scadă în continuare în 2002. Interesul decidenților guvernamentali pentru efectul barierelor comerciale asupra economiei s-a redus și el în urma scăderii contribuției taxelor vamale la veniturile bugetare, categorie care a ajuns să reprezinte sub 0,8% din PIB. Singurul aspect care rămâne pe lista priorităților Guvernului României, datorită importanței sale potențiale în cadrul procesului de pre-aderare la Uniunea Europeană, este unul politic, anume acela legat de viitorul negocierilor cu OMC și al acordurilor cu țările terțe după momentul integrării în UE și a adoptării politicilor comerciale specifice Uniunii Europene.

Problemele reale – reliefate de tendințele scoase în evidență de acest studiu – apar atunci când se face analiză cost-beneficiu a măsurilor de politică comercială aplicate în fiecare sector în particular, luându-se în calcul efectele asupra producătorilor români, consumatorilor români, precum și efectul cumulat asupra pieței forței de muncă. Principalele socuri vor fi resimțite în sectoarele legate de produsele agro-alimentare, în textile și confecții textile, dar aceste sectoare reprezintă oricum “ramuri sensibile” pentru Uniunea Europeană și vor necesita strategii globale de restructurare (cazul sectorului agricol) sau acorduri specifice sectoriale (piața textilelor). Continuarea procesului de liberalizare și creșterea gradului de integrare a pietelor românești în cadrul Pieței Unice Europene va conduce, pe de altă parte, la diminuarea presiunii inflationiste (ca urmare a efectului concurențial), generând în final un surplus de venit disponibil la nivelul consumatorilor (salarii și venit similar în condiții de preturi mai reduse pentru bunurile de pe piață).

CAPITOLUL III

COMERTUL EXTERIOR AL ROMÂNIEI ȘI IMPACTUL ASUPRA PIETEI INTERNE

II.1. Introducere

Dupa prezentarea generală anterioară a politicilor comerciale românești, acest capitol intenționează să prezinte un tablou al structurii comerțului exterior al României și să evalueze impactul pe care îl va produce adoptarea politicilor comerciale ale Uniunii Europene, cu precădere adoptarea Tarifului Vamal Comun. Capitolul cuprinde patru paragrafe. Primele două părți ale capitolului furnizează mai multe detalii privind dezvoltarea relațiilor dintre Uniunea Europeană și România de-a lungul perioadei de tranziție, cu focalizare asupra factorilor regionali care pot determina impactul aderării asupra comerțului exterior al României. Accentul se pune aici pe integrarea comerțului României în matricea de specializare geografică Europeană și pe implicațiile care decurg de aici. Cel de-al 3-lea sub-paragraf înfățișează structura sectorială a comerțului României atât în cazul exporturilor, cât și al importurilor. Există argumente care indică o platformă promițătoare de intensificare a procesului de integrare în domeniul politicilor vamale și comerciale. Ultimul sub-paragraf prezintă o estimare a schimbărilor posibile în domeniul importurilor românești, determinate de adoptarea Tarifului Vamal Comun al Uniunii Europene.

III.2. O analiză a evoluției comerțului exterior al României

II.2.1. O scurtă analiză comparativă a evoluției comerțului exterior în țările CEFTA

Înlăturarea barierelor comerciale netarifare și obligativitatea adoptării acordurilor ulterioare Rundei Uruguay-GATT și înființării OMC, cu privire la reducerea nivelului barierelor tarifare, au condus la modificări importante în structura comerțului exterior pentru toate statele Europei Centrale și de Răsărit. Evoluția exportului de marfuri către toate celelalte țări ale lumii și importurile de marfuri din restul țărilor lumii (incluzând alte țări CEFTA), exprimate în valori nominale, dolari SUA, pentru fiecare țară membră CEFTA, pentru perioada 1990-2000, este redată în Tabelul 3.1:

**Tabel 3.1 - Comertul exterior de bunuri (exclusiv servicii) în fiecare din tarile CEFTA
(exporturi catre si importuri din restul lumii)**

Comertul tarilor CEFTA cu restul lumii si ponderile membrilor în ansamblul comertului
CEFTA

EXPORT (FOB)/An	Total (mil. USD)	România	Bulgaria	Ungaria	Polonia	Slovacia	Rep. Ceha	Slovenia
1990	44780	12.90%	5.84%	21.78%	24.26%	5.81%	20.21%	9.20%
1991	46040	9.27%	8.12%	22.15%	27.72%	7.13%	17.20%	8.41%
1992	53290	8.19%	9.56%	20.03%	26.27%	6.96%	16.46%	12.54%
1993	55853	8.76%	6.67%	15.95%	24.32%	9.76%	23.64%	10.89%
1994	65596	9.38%	6.08%	16.37%	25.84%	10.20%	21.73%	10.41%
1995	87606	9.03%	6.11%	14.73%	26.13%	9.79%	24.71%	9.49%
1996	89580	9.02%	5.46%	14.65%	27.28%	9.86%	24.45%	9.28%
1997	99015	8.51%	4.99%	19.29%	26.01%	9.73%	23.01%	8.45%
1998	109954	7.55%	3.91%	20.92%	25.67%	9.75%	23.96%	8.23%
1999	109983	7.72%	3.69%	22.74%	24.92%	9.30%	23.86%	7.77%
2000	124496	8.33%	3.87%	22.56%	25.42%	9.51%	23.29%	7.01%
2001	138365	8.23%	3.69%	22.04%	26.08%	9.13%	24.14%	6.69%
IMPORT (CIF)/An		România	Bulgaria	Ungaria	Polonia	Slovacia	Rep. Ceha	Slovenia
1990	48908	18.82%	6.40%	17.63%	19.48%	7.94%	20.07%	9.67%
1991	50277	11.52%	5.38%	22.75%	30.87%	7.17%	14.08%	8.22%
1992	58117	10.77%	7.69%	19.13%	27.38%	6.60%	17.86%	10.57%
1993	68439	9.53%	6.95%	18.45%	27.52%	9.26%	18.79%	9.50%
1994	76369	9.31%	5.48%	19.14%	28.24%	8.66%	19.60%	9.56%
1995	103904	9.89%	5.45%	14.83%	27.96%	8.44%	24.30%	9.14%
1996	118081	9.68%	4.30%	13.70%	31.45%	9.42%	23.47%	7.98%
1997	128298	8.79%	3.84%	16.55%	32.98%	9.13%	21.40%	7.30%
1998	141544	8.36%	3.52%	18.16%	33.24%	9.24%	20.34%	7.14%
1999	139428	7.57%	3.93%	20.09%	32.93%	8.12%	20.13%	7.23%
2000	155586	8.39%	4.17%	20.62%	31.46%	8.18%	20.68%	6.50%
2001	168142	9.25%	4.31%	20.03%	29.90%	8.78%	21.70%	6.03%

Sursa: Calculate pe baza datelor de la Banca Nationala a României - Raport anual 1997 si 2000; Buletin statistic INS - CESTAT 1999/1, 2001/1 si 2002/1.

Dupa cum se poate vedea din tabelul anterior, principalele modificari - pentru toate tarile CEFTA - sunt legate de cresterea exporturilor si a importurilor datorata accentuarii procesului de deschidere economica si avântului luat dupa semnarea acordurilor de aderare la Uniunea Europeana si înfiintarea Organizatiei Mondiale a Comertului (Marrakech, 1995, dupa terminarea Runderi Uruguay). Cu toate acestea, exista discrepante mari între state în privinta performantelor în domeniul comertului exterior, România fiind o perdanta în cursa pentru cresterea competitivitatii. Principalele caracteristici comune, care pot fi întâlnite în absolut toate tarile CEFTA, sunt:

Perioada 1990-1993, care coincide cu recesiunea din statele OECD, prezintă o caracteristică de stagnare în evoluția exporturilor tuturor țărilor membre CEFTA, în ciuda procesului de deschidere continuă în domeniul comerțului exterior. A existat un declin al importurilor în primii ani ai tranziției, care este un rezultat firesc produs de scăderea cererii interne și de colapsul zonei vamale libere CAER, în timp ce evoluția anevoioasă a exporturilor poate fi legată de performanțele slabe ale principalilor parteneri de comerț. Performanțele au fost diferite în țările CEFTA, România, Ungaria și Bulgaria înregistrând o scădere a ponderilor deținute în ansamblul exporturilor CEFTA, în raport cu Republica Cehă și Slovacia, a căror pondere a crescut (probabil datorită dezmembrării fostei Cehoslovacii). În ceea ce privește importurile, România s-a caracterizat printr-o scădere a ponderii sale în totalul importurilor CEFTA efectuate din restul lumii, până în 1993.

Începând din 1994, a avut loc o creștere în domeniul comerțului exterior, deosebit de puternică în 1995, pentru toate statele Europei Centrale și de Răsărit (CEEC) aflate în tranziție, cu precădere pentru țările CEFTA. Creșterea exporturilor a început încă din 1994, datorită eliminării în Uniunea Europeană a unor bariere impuse țărilor CEE și datorită redresării cererii în cadrul Uniunii Europene. Totodată, unele investiții străine directe au început să producă efecte pozitive în țările gazda din Europa Centrală și de Răsărit. Importurile au început să crească în mod impresionant în 1995, un an deosebit de bun pentru toate țările CEE în privința creșterii economice de ansamblu. Creșterea înregistrată în domeniul cererii poate fi legată de reducerea prețurilor de import pentru aceste state, care a urmat Rundeii Uruguay (Tranziția de la GATT la Organizația Mondială a Comerțului). Pe parcursul acestor doi-trei ani de liberalizare, Ungaria a fost câștigătorul principal, înregistrând o creștere a ponderii sale în exporturile CEFTA (în raport cu celelalte țări CEFTA) și o scădere a ponderii în importuri; acest fapt poate fi privit ca o dovadă a competitivității crescute a produselor din Ungaria pe piețele mondiale, dar și ca o urmărire a eforturilor pe care le-a făcut Ungaria pentru îmbunătățirea poziției sale în ceea ce privește datoria externă. Ponderile Cehiei și Poloniei în totalul importurilor CEFTA au crescut, ca o consecință a ratelor înalte de creștere din cadrul economiilor acestora, ducând la deteriorarea balanțelor comerciale. Principalul perdant a fost Bulgaria, care a înregistrat o scădere a ambelor ponderi în raport cu celelalte țări CEFTA, datorită performanțelor economice slabe.

Cu începere din 1996-97, se poate constata o diferențiere puternică între țări în privința performanțelor economice de ansamblu, cu precădere în domeniul comerțului exterior. Țările care au trecut printr-o reformă reală în perioada de tranziție - implicând și transformarea instituțiilor, nu numai adoptarea unor legi și mecanisme macroeconomice de suprafață - au fost cele care au înregistrat o creștere constantă în domeniul comerțului pe parcursul ultimilor ani. În România și Bulgaria acest fenomen s-a manifestat abia în ultima parte a anului 1999, când procesul de reformă a început să devină din ce în ce mai consistent, aceasta fiind cauza scăderii ponderii acestor țări în ansamblul exporturilor și importurilor CEFTA în perioada 1997-1999.

Principala concluzie care poate fi extrasă din aceste rezultate este că, imediat după semnarea acordurilor de pre-aderare la Uniunea Europeană, **a existat un fenomen masiv de generare de comerț în statele Europei Centrale și de Răsărit (EEC)** (ca urmare a penetratiei de produse în ambele direcții, între Uniunea Europeană și Europa Centrală și de Răsărit, ponderea comerțului cu celelalte zone a crescut pentru ambii parteneri de comerț). Un nou impuls a fost dat comerțului exterior o dată cu începerea negocierilor cu Uniunea Europeană, în cazul țărilor candidate avansate din punctul de vedere al alinierii la standarde (Ungaria, Polonia, Republica Cehă, Estonia). **Principala cauză a acestui proces de generare de comerț, în special în perioada 1994-96, a fost eliminarea treptată a barierelor netarifare**, însoțită de reducerea generală a ratelor tarifare. În ultimii ani, în cazul statelor care au reușit să-și restructureze instituțiile în egala măsură cu restul economiei, **generarea de comerț s-a făcut și prin canalele efectelor dinamice** (economii de scară aparute ca urmare a fluxurilor de investiții străine directe, diversificarea produselor comercializate pe piața mondială, concurența crescută în urma distrugerii monopolurilor interne). Există o similitudine certă între procesele aflate în derulare în statele CEE aflate în tranziție și procesul care a urmat introducerea Programului Pieței Unice în cadrul UE. Aceleași schimbări au fost caracteristice țărilor "de coeziune" în perioada 1986-1994, în special celor care au știut să beneficieze de fondurile structurale ale UE pe fondul deschiderii lor economice (Irlanda, Spania, Portugalia și, în mai mică măsură, Grecia).

Box 3.1. Generare de comert si deturnare de comert

Atunci când se stabilește un acord regional sau de liber schimb, modificările de tarife care îi urmează vor influența domeniul comerțului. Potrivit teoriei Uniunii Vamale (Viner 1950), există două efecte:

- ✍ ✍ În primul rând, zona vamală liberă din cadrul Uniunii Vamale va stimula comerțul dintre membri. Creșterea fluxurilor comerciale bilaterale se numește generare de comerț.
- ✍ ✍ În al doilea rând, modificarea de tarife va determina modificări (de obicei, în sensul scăderii) de prețuri ale produselor importate și exportate între statele acordului, determinând substituții în cadrul structurii pe parteneri a comerțului. Acestea sunt efecte de deturnare de comerț.

În ceea ce privește **deturnarea de comerț**, fenomenul are loc, fără îndoială, în mod continuu în toate statele CEE aflate în tranziție, inclusiv în România. Dacă analizăm distribuția geografică a comerțului exterior în aceste țări, putem observa creșterea constantă a ponderii UE ca partener comercial. **În cazul României**, după ce efectele pozitive datorate deschiderii economice în perioada 1994-95 au încetat să se mai facă simțite, **se mai poate vorbi doar despre deturnare de comerț**, nu și despre generare de comerț, care a fost aproape absentă în perioada 1997-99. Diversificarea a avut loc prin comutarea pietelor dinspre țările în dezvoltare înspre statele Uniunii Europene și membre CEFTA.

III.2.2. Descrierea structurii geografice a comerțului exterior al României

Liberalizarea comerțului are diferite efecte asupra diverselor sectoare ale economiei. Depinzând de caracteristicile structurale, comerțul exterior cu diversi parteneri este influențat în mod inegal de către următorii factori cauzali principali:

- Prețurile exporturilor către anumite țări de destinație și prețurile importurilor din diverse țări de origine sunt afectate inegal de reducerea numărului și ratelor barierelor comerciale bilaterale (tarifare și netarifare). Chiar și în cazurile în care se aplică același tip de reducere unui grup de țări, diferențiată pe categorii de produse, efectul va fi diferit de la o țară la alta, depinzând de ponderile deținute de diverse categorii în totalul exporturilor în, sau importurilor din, fiecare țară și de elasticitatea specifică a prețurilor exporturilor, respectiv importurilor.
- Cererea de exporturi adresată de țara X unei alte țări Y va depinde de creșterea specifică înregistrată în cadrul subramurilor industriale care sunt

reprezentate în structura importurilor țării Y din țara X, precum și de ponderile acestora în totalul importurilor țării Y și de elasticitatea specifică a venitului.

Un alt aspect care trebuie luat în considerare se referă la efectele potențiale generate de un flux crescător de investiții străine directe (ISD) într-o țară gazdă. În cazul subramurilor industriale în care s-a concentrat aflulul de investiții străine directe, având ca efect progresul tehnologic, deschiderea de noi piețe de export sau creșterea calității produselor, este de așteptat ca impactul asupra subramurilor industriale locale să fie mai puternic, constând într-o mai mare competitivitate a bunurilor produse de subramura industrială respectivă, într-o mai largă penetrare a noilor produse pe piața internă și într-o cerere externă crescută adresată acestor subramuri industriale. Dacă investiția străină directă a fost orientată către export, ne-am putea aștepta la efecte temporare pozitive pentru piața internă de forță de muncă (deschiderea de noi piețe de export va crea noi locuri de muncă), în timp ce, în cazul în care investiția străină directă a fost atrasă de piața internă potențială, influența asupra pieței de forță de muncă este incertă (efecte negative provocate de investitorii străini care sufoca producătorii interni ale caror produse sunt de o calitate mai slabă sau caracterizate de o productivitate redusă, sau efecte pozitive generate de o industrie expansionistă care încearcă să satisfacă o piață internă de consum dinamică). Dacă investițiile străine directe provin cu preponderență dintr-o anumită țară sau grup de țări, volumul comerțului exterior bilateral al țării gazdă cu țara de origine a investițiilor străine directe va crește într-o măsură mai mare decât volumul mediu al comerțului exterior al țării gazdă, ceea ce va duce la creșterea presiunilor pentru o reducere suplimentară a barierelor de comerț bilateral.

În tabelul 3.2, cifrele indică structura geografică aferentă evoluției comerțului exterior al României, între anii 1991-2001:

Tabelul 3.2. – Distribuția geografică a comerțului exterior al României (exporturi și importuri de marfuri)

Ponderele regiunilor de destinație în totalul exportului de marfuri din România (%)

Exporturi în:	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	Tendință
UE – 15	36.9	35.2	41.4	48.2	54.1	56.5	56.5	64.5	65.7	63.8	67.8	crescătoare
EFTA	1.7	2.4	2.6	0.9	1.0	0.8	1.3	1.2	1.2	1.0	1.1	constantă

CEFTA	5.7	3.7	3.1	4.2	3.2	3.2	3.9	4.0	7.0	8.2	7.1	crescatoare
CIS	23.0	13.8	9.1	6.6	5.7	5.3	6.2	4.2	3.2	3.7	2.8	descrescatoare
Alte regiuni	32.7	44.9	43.8	40.1	36.0	34.2	32.1	26.1	23.1	23.3	21.2	descrescatoare

Ponderea regiunilor de origine în totalul importurilor de marfuri în România (%)

Importuri din:	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	Tendinta
UE – 15	28.7	41.3	45.3	48.2	50.5	52.3	52.5	57.7	59.4	56.6	57.3	crescatoare
EFTA	2.3	2.1	2.5	2.3	2.3	1.9	1.5	1.3	1.4	1.4	1.3	constanta
CEFTA	6.4	5.1	4.0	3.9	4.7	3.9	5.4	8.4	8.9	8.9	9.9	crescatoare
CIS	18.2	17.4	15.7	17.9	15.7	15.4	14.9	11.6	9.4	13.0	11.5	descrescatoare
Alte regiuni	44.4	34.1	32.5	27.2	27.8	26.5	25.7	21.0	19.6	20.1	19.9	descrescatoare

Sursa: Statistici de comert exterior, Buletine lunare si anuale, INS România 1997-2001. UE-15: tarile membre ale Uniunii Europene; EFTA: tarile din Zona Europeana de Comert Liber din afara Uniunii Europene ; CEFTA: tari CEFTA exceptând România; CIS: Comunitatea Statelor Independente;

Dupa cum se poate observa în tabelul de mai sus, regiunile pentru care ponderea în comertul exterior înregistreaza o tendinta crescatoare sunt cele cu care România are acorduri de zone vamale libere sau liberalizate: Uniunea Europeana si grupul CEFTA (incluzând, în afara României, Bulgaria, Republica Ceha, Slovacia, Slovenia, Ungaria si Polonia). Daca luam în considerare evolutia atât a valorii cât si a volumului de comert, precum si dinamica ponderilor diverselor regiuni, putem trage urmatoarele concluzii:

A existat generare de comert în România, în perioada initiala a tranzitiei, care a urmat liberalizarii si semnarii acordurilor internationale privind comertul (1991-1996), încheiate în primul rând cu Uniunea Europeana, si apoi începând din 2000, datorita unor performante mai bune în privinta cresterii economice precum si efectelor reducerii barierele comerciale.

În perioada 1997-1999, fenomenul de generare de comert s-a estompat pâna la disparitie, pe fondul celui de-al doilea val de recesiune economica. O cauza importanta pare sa fie pierderea de competitivitate indusa de lipsa de abilitatea mediului economic din România de a atrage investitii straine directe si know-how, care ar fi putut propulsa restructurarea economica eficienta si cresterea durabila. În consecinta, pierderea de competitivitate s-a manifestat prin comparatie cu performantele superioare înregistrate de celelalte state candidate la integrare europeana din regiunea EEC.

Canalul prin care s-a manifestat generarea de comerț a fost, în principal, efectul de pret care a urmat eliminarii barierelor comerciale netarifare sau reducerii celor tarifare. Progresul tehnologic a fost nesemnificativ în aceasta directie, datorita unui nivel extrem de scazut al fluxurilor de investitii straine directe catre tara noastra (a se vedea Tabelul 3.3), fapt care a întârziat impulsionearea exporturilor românești.

Deturnarea de comerț este un proces în plina desfasurare, manifestat prioritar prin comutarea exporturilor si importurilor dinspre statele CSI sau cele în dezvoltare catre statele europene (în principal Uniunea Europeana si CEFTA). Procesul de deturnare a fost alimentat de o reducere inegala a barierelor comerciale dintre România si principalii sai parteneri. Tabelul 3.3. prezinta date referitoare la marimea reducerilor tarifare aplicate în perioada 1995-2001, în corelatie cu date specifice referitoare la evolutia investitiilor straine directe, a exporturilor si importurilor de bunuri in aceeasi perioada, raportate la principalii parteneri de comerț ai României.

Tabelul 3.3. –Comerțul exterior al României, investitiile straine directe si evolutia taxelor vamale în perioada 1995-2001

Parteneri de comerț principali	Reducere medie de taxe vamale aplicate (estimari):		Exporturi din România în:		Pondere fluxului de investitii straine directe în România din:		Importuri în România din:	
	1994-97 modifi. %	1998-2001 modif. %	1994-97 modif. %	1998-2001 modif. %	1994-97 mil. USD	1998-2001 mil. USD	1994-97 modif. %	1998-2001 modif. %
UE	-24%	-78%	+60.8	+61.9	+1052.2	+1394.4	+72.8	+50.6
Italia	-24%	-78%	+106.7	+72.8	+146.5	+99.3	+112.1	+73.8
Germania	-24%	-78%	+43.6	+25.5	+244.5	+280.7	+44.8	+27.8
Franta	-24%	-78%	+47.2	+97.6	+134.7	+192.5	+79.0	+51.1
Regatul Unit	-24%	-78%	+49.5	+96.3	+56.8	+130.4	+74.0	+38.9
Olanda	-24%	-78%	+22.2	+46.2	+269.9	+350.5	+28.7	+40.6
CEFTA	-8%	-86%	+5.5	+102.0	d.ned.	d.ned.	+95.5	+120.2
AELS	-16%	-72%	+92.9	+17.6	+104.8	+19.4	+1.2	+21.1
CIS	-8%	-7%	+28.8	-39.4	d.ned.	d.ned.	+31.5	+7.3
Turcia	-8%	-83%	+41.0	+27.4	+84.8	+57.4	+41.1	+77.0
USA	-8%	-7%	+65.8	+11.6	+105.2	+118.5	-0.7	+6.3
Total			+37.1	+35.0	+1771.1	2006.7	+58.7	+37.9

Sursa: INS Buletine si anuare statistice de comerț, 1996-2002; Ministerul Finantelor, Directia Vamilor – Tariful vamal al României, 1995-2001; Camera de Comerț si Industrie a României – Statistica investitiilor straine directe; d.ned. – date nedisponibile.

Putem face comentarii pe marginea rezultatelor prezentate în Tabelul 3.3, luând în considerare presupunerile teoretice prezentate la începutul acestui paragraf:

- Reducerea tarifara efectiva a fost un fenomen general în perioada 1995-2001. Reducerea a fost mai mare pentru relatiile bilaterale cu tarile Uniunii Europene, dupa 1995, si cu tarile CEFTA, dupa 1998.

- Impactul liberalizării comerțului a fost mai puternic asupra comerțului exterior al României cu Uniunea Europeană și țările CEFTA, ca un efect al acordurilor comerciale. Creșterea în ansamblu a exporturilor și importurilor bilaterale dintre România și aceste zone ale Europei a fost mai mare decât creșterea medie a comerțului exterior al României, susținând astfel concluzia că a existat o deturnare de comerț masivă în favoarea țărilor Uniunii Europene și CEFTA. Cu toate acestea, procesul nu a fost integral de substituție a pietelor externe ale României ci a reprezentat mai mult un fenomen inegal, orientat geografic, de generare de comerț (deoarece comerțul total al României a fost în creștere în acea perioadă, excepție făcând exporturile în țările din Comunitatea Statelor Independente).

- Indiferent de faptul că tarifele care afectează comerțul dintre România și toate țările Uniunii Europene au avut aproape aceeași schemă de reducere, există diferențe între cifrele de creștere aferente importurilor și exporturilor României pentru fiecare stat membru al Uniunii Europene luat în parte. Variațiile se datorează structurilor industriale diferite și performanțelor de creștere diferite din fiecare țară a Uniunii Europene și în cea mai mare măsură structurilor de comerț bilateral diferite. Italia este, de departe, principalul partener comercial al României, având cea mai mare dinamică, datorită concentrării comerțului bilateral în acele subramuri industriale în care România are un grad înalt de specializare și avantaje comparative, cu precădere în subramurile industriale care necesită un volum mare de muncă (textile, îmbrăcăminte, încălțăminte).

- În ultimii ani, fluxul de investiții străine directe din anumite țări ale Uniunii Europene a fost mai mare decât fluxul mediu și s-a concentrat în anumite sectoare specifice (vehicule și piese de transport rutier, textile și îmbrăcăminte, echipamente TV și de telecomunicații, comerț cu amănuntul). În această poziție s-au aflat Italia, Olanda și Franța. Prin urmare, fluxurile comerciale între aceste țări și România au crescut cu o rată mai mare decât comerțul de ansamblu cu țările Uniunii Europene.

- Efectul intrării în CEFTA a fost benefic pentru România. După aderarea la grupul CEFTA, exporturile României în alte țări CEFTA au crescut mai mult decât dublu într-o perioadă de patru ani, în timp ce importurile din țările CEFTA, deși indică o rată și mai mare de creștere, au păstrat rate similare celor din perioada de pre-aderare. În mod evident, există o problemă de competitivitate a pretului legată de evoluția comerțului bilateral dintre România și țările CEFTA. Exporturile și importurile tuturor

acestor țări sunt puternic afectate de evoluția cursurilor de schimb, deoarece aceste țări au adoptat politici specifice și diferite în perioada 1995-2001. Între anii 1998-2000, în timp ce România avea drept scop stabilirea unui curs de schimb real fix, pentru a nu pierde din competitivitate, celelalte țări CEFTA au încercat aprecierea în termeni reali a valutei proprii, într-un efort de frânare a inflației și de reducere a decalajului nominal față de Uniunea Europeană în ceea ce privește puterea de cumpărare.

- Dacă am considera deja România ca parte integrantă a Uniunii Europene, și am analiza comerțul intra-UE în comparație cu cel extra-UE, am constata că ponderile actuale ale exporturilor, respectiv importurilor intra-UE, sunt foarte apropiate ca valoare de cele care caracterizează celelalte state ale Uniunii Europene (chiar mai mari decât cele ale importurilor Regatului Unit sau ale exporturilor Italiei și Greciei). Concluzia este că deschiderea economică a României a fost un proces real în perioada de tranziție, care a condus la un grad sporit de integrare pe piețele internaționale de mărfuri comercializabile pe plan extern, cu precădere pe piețele de bunuri și mai puțin pe cele de servicii. Cu toate acestea, creșterea exporturilor în UE+CEFTA și a importurilor din UE+CEFTA, atât în privința volumului cât și a valorii, nu a fost urmată de o creștere similară a volumului de comerț cu restul lumii. Rămâne de pus următoarea întrebare: cât de benefică a fost această schimbare pentru economia României, în general, în sensul aducerii acesteia pe calea integrării europene în viitorul apropiat? Răspunsul se poate da numai după analizarea schimbărilor structurale inter- și intra-sectoriale, care se va face într-un capitol următor.

III.3. Determinanții regionali ai impactului aderării pentru comerțul exterior românesc

Adoptarea Tarifului Vamal Comun (TVC) este adesea privită ca un semn distinctiv al unei arii integrationiste cu oportunități de creștere egal distribuite. Mare parte din literatura asupra integrării economice descrie avantajele economice de care

statele membre se bucură în mod uniform sub forma efectelor statice și dinamice ale procesului de integrare.⁵⁸

Totuși, se poate ca unele industrii să fie mai bine situate decât altele și prin aceasta să mostenească istoric avantaje de locație; sau se poate ca prin integrare unele regiuni să ajungă mai aproape de acele piețe care atrag în mod disproporțional o parte mai mare din factorii productivi disponibili (forța de muncă, inovații, tehnologie s.a.). Competitivitatea unei industrii poate fi în consecință afectată nu numai prin reducerile sau creșterile de taxe vamale, dar și de factori regionali care devin vizibili și efectivi odată cu adoptarea de către România a TVC și acceptării circulației libere a factorilor de producție. Această categorie de efecte a aranjamentelor comerciale asupra localizării activității productive a apărut doar în ultima vreme ca un supliment ingenios în explicarea mai bine a întregului tablou (vezi Expunerea 3.2.). În continuare se oferă o încercare de a avea anumite concluzii *prima facie* privind determinantii regionali ai integrării.

⁵⁸ David Dyker prezintă estimări ale impactului total, în termeni ai efectelor de comerț statice, a creării Pieței Comune originale la un nivel de 1%. Luând în calcul efectele economiilor dimensionale și concurențiale, estimarea devine nu mai mare de încă un modest 3%. Evaluările *ex ante* ale impactului implementării programului Pieței Unice din 1992, inclusiv efectele de concurență și ale economiilor dimensionale, a oferit estimări ale impactului total între 4-6%. Evaluările *ex post* ale Pieței Unice pe aceeași bază metodologică sugerează impactul real la un nivel ceva mai mic. ("The Dynamic Impact on the Central-East European Economics of Accession to the European Union." *Working Paper* 06/00, 2000, Sussex European Institute, University of Sussex.)

III.3.1. Experiențe cu integrarea și specializarea

Studiile empirice⁵⁹ converg unanim în a indica că integrarea a condus la efecte minime de localizare a industriilor în cadrul UE, fie în termeni absoluți sau relativi la gradul de specializare geografică atins de SUA. Această imagine generală nu trebuie totuși să ascundă faptul că economia UE s-a dezvoltat evident în jurul unui grup de țări de centru identificate fără excepție cu Germania, Marea Britanie, Franța și Italia. Lărgirile anterioare au arătat o corelație mai mare între creșterea reală a producției țărilor care aderă și Germania după integrare în termeni absoluți, dar și relativi la corelațiile corespondente între membrii UE și Germania.⁶⁰

Lărgirile succesive, mai precis absorbția a trei țări nordice – Danemarca, Suedia și Finlanda – și perspectiva aderării a trei țări baltice – Estonia, Letonia și Lituania – va echilibra sigur poliul creșterii

economice pe continentul european spre nord prin intermediul noului spațiu economic Scandinav-baltic. Unele studii⁶¹ susțin avantajele de localizare nou create

BOX 3.2. Economia integrării într-o uniune vamală largită – perspectiva regională

Opinia economiștilor privind distribuția spațială a producției are o dublă perspectivă. Ea se referă, pe de o parte, la localizarea anumitor industrii pe o arie geografică restrânsă. Industriile tind să se aglomereze în anumite zone datorită externalităților legate de localizare. Aceste economii externe apar din abilitatea producătorilor de a folosi în comun furnizori specializați de inputuri; avantajele angajatorilor și lucrătorilor într-o piață a muncii specializată; și din distribuția localizată a cunoștințelor, mai ales prin interacțiuni personale. Nasterea unor asemenea aglomerări joacă un rol semnificativ în ascuțirea avantajelor competitive ale participanților, în special atunci când rețelele existente de afaceri și tehnologice sunt folosite pentru revigorarea capacităților lor.

Pe de altă parte, efectele de locație cuprind de asemenea fenomene spațiale în legătură cu aglomerarea economică la scară mare, cunoscută mai ales ca modelul „centru-periferie”. Unele regiuni – centrul – ar putea deveni mai atractive pentru acele industrii caracterizate prin costuri medii scăzute pe măsura creșterii volumului producției – sau „economii dimensionale crescânde” în vocabularul economiștilor – când locația folosește unei piețe integrate mai mari, în timp ce altele – periferia – fac față unei acute delocalizări a activității economice. În timp ce liberalizarea comerțului este ingredientul necesar pentru ca o asemenea specializare să devină mai vizibilă pentru industrii și state naționale, existența unui zid vamal și adoptarea unei politici comerciale comune limitează esențial amploarea ei la acele frontiere economice și politice particulare.

O subtilitate teoretică susține parte din concluzii. Impactul costurilor comerciale asupra aglomerării sau diviziunii spațiale a industriei tinde să aibă o formă de U. La costuri comerciale foarte înalte, aglomerarea nu poate avea loc: industriile vor fi forțate să se dezvolte local. La costuri foarte mici, stimulentele pentru aglomerație sunt mici: inputurile necesare pot fi distribuite oriunde costurile factorilor sunt cele mai mici. Va fi deci în mod necesar o cale intermediară care face aglomerarea posibilă.

⁵⁹ Krugman, Paul. *Geography and Trade*. Cambridge, MA: MIT Press, 1991, p. 76, și Storper, Michael și Yun-chung Chen cu Fernando De Paolis. “The Effects of Globalization on Location of Industries in the OECD and European Union.” DRUID (Danish Research Unit for Industrial Dynamics) *Working Paper* No 00-7, February, 2000.

⁶⁰ IMF. *World Economic Outlook*. Washington, D.C., October 2000, p. 149.

⁶¹ Vezi, de exemplu, Peschel, Karin, “Perspectives of regional development around the Baltic Sea”, Springer-Verlag 1998, Ann Reg Sci (1998) 32:299–320, împreună cu referințele bogate ale bibliografiei.

ale acestei regiuni prin existența unor forte centripete bazate de cerere (standarde de viață în creștere, aglomerări de industrii de înaltă tehnologie) și a rețelelor informaționale.

Cu toate că existența unor poli de creștere aditionali pe lângă cei centrali în cadrul unui spațiu UE largit pare destul de plauzibilă, va lua ceva timp totuși pentru a-și dovedi viabilitatea. În schimb, economistii pun accentul pe capacitățile diferite ale localităților de a face față integrării în UE. Un studiu asupra experienței Spaniei scoate la iveală concluzii descurajante: jumătate din provinciile spaniole au dovedit în mod consistent cele mai reduse abilități de ajustare dinamică la integrare⁶². Polarizarea industriilor lângă mari centre urbane înaintea integrării sprijină desigur parțial concluzia; la fel de importante sunt argumentele asociate cu o utilizare sub-optimală a tehnologiilor existente. Potrivit aceleiași surse, majoritatea firmelor spaniole mari și străine aflate în Spania la momentul aderării la UE operau la dimensiuni ale producției și nivele ale productivității mult mai reduse decât cele ale competitorilor europeni. Una dintre lecțiile pe care acest exemplu le oferă este că orice măsură care își propune să sporească capacitățile competitive va trebui să continue să ofere oportunități pentru firme de a produce pentru o piață largită.

Informații importante au reieșit de asemenea din cercetări conduse pe experiența Portugaliei în integrarea europeană⁶³. În primul rând, nu există nici o legătură evidentă între procesul de convergență dintre cele mai bogate și cele mai sărace țări ale UE și vreo ameliorare a poziției locale a unei țări. Dimpotrivă, Portugalia pare să devină mai periferică, atât în termeni economici cât și geografici, odată ce TCEE vor obține calitatea de membru UE datorită apropierei lor mai avantajoase de centru. În al doilea rând, impactul asupra structurii de comerț exterior al Portugaliei s-a dovedit dificil de prognozat prin faptul că el a devenit tot mai mult dependent de strategiile și deciziile multinaționalelor de a localiza unele stadii ale producției în această țară. Acest lucru a condus în cele din urmă la o anumită despecializare în favoarea exporturilor netraditionale.

Pentru a rezuma, deși încă puține, anumite studii evidențiază că impactul determinantilor regionali urmează să devină din ce în ce mai vizibil pe măsură ce

⁶² F. E. Ian Hamilton și Andres Rodriguez-Pose. "European Integration and Local Capacities for Manufacturing Adjustment and Change: The Case of Spain." *Urban Studies*, Vol. 38, No. 7, 2001, 1103–1120.

⁶³ Lima, Maria Antonina. "Portugal in the European Union: What Can We Tell the Central and Eastern European Countries?" 2000, 1395-1408.

liberalizarea comerțului și a circulației factorilor de producție ia proporții într-o Europă largită. Deocamdată, tendințele sunt mai cristalizate la nivel regional și sub-național și se manifestă în felul în care firmele din diferite regiuni luptă pentru a face față unei piețe mai mari și, la fel de important, dependenței crescute de structurile transnationale de producție.

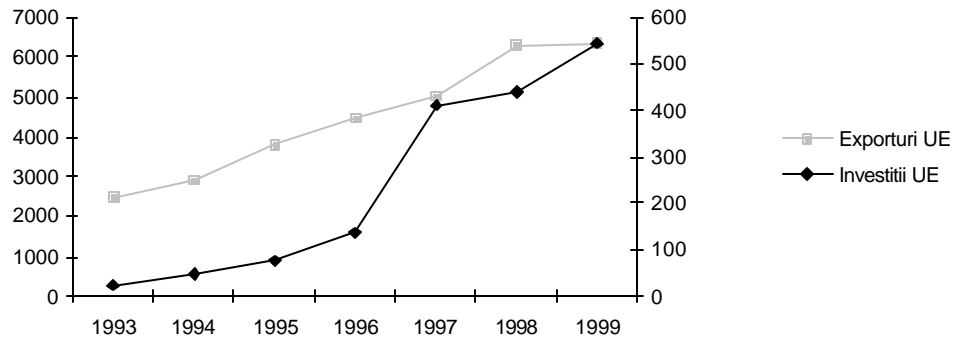
III.3.2. Integrarea comerțului exterior al României în specializarea geografică europeană

Unele studii găsesc necesar să apeleze la argumentul protecționismului atunci când pun față în față așteptata armonizare tarifară în România și gama largă a industriilor care se află în competiție la dezavantaje comparative⁶⁴. Principalul argument constă în povara previzibilă a efectelor distribuționale pe care liberalizarea comerțului și integrarea o vor genera în economie.

Argumentul susținut aici este că un asemenea impact ar putea fi redus în importanță dacă s-ar acorda mai multă atenție determinantilor avantajelor comparative la nivel regional. Prin opțiunea pentru integrare, România a pierdut esențial capacitatea de a influența singura structură exporturilor și importurilor. Economia României a absorbit de 20 de ori mai multe investiții din partea statelor membre UE între 1999 și 1993 – în principal o rezultantă a deciziilor private – dar numai de 4 ori mai multe importuri – în principal o rezultantă a politicilor interne macroeconomice. Dinamica investițiilor străine (vezi Graficul 3.1) indică clar că firmele străine contribuie deja semnificativ la modul în care are loc integrarea producătorilor naționali în rețelele de producție transnationale.

⁶⁴ Perspectiva este sugerată, de exemplu, în Radoi, Dumitru, Alina Beldescu și Victor Aldea. "Impactul pe plan vamal al adoptării acquis-ului comunitar referitor la politica comercială.", în *Oeconomica X* (4): 137-171, 2002.

Grafic 3.1: Exporturile și investițiile din UE către România (mil. ECU/€)



Sursa: European Parliament. "Task Force Enlargement. Statistical Annex", Parliamentary Documentation Centre, March 2001.

Din această perspectivă devine mai important ca energia să fie alocată slăbirii avantajelor competitive ale exporturilor românești prin unirea cu interesele investitorilor privați, naționali sau străini. Prin integrare, România a câștigat în același timp avantajul de a concura cu locațiile activității economice, ceea ce înseamnă comerț și investiții dinamice, în sensul că schimburile comerciale externe depind din ce în ce mai mult de determinanții în cadrul unei arii europene mai mari.

Unul dintre indicatorii de bază ai capacității unei țări în atragerea investițiilor în industria sofisticată – a căror elasticitate a veniturilor în funcție de cerere este în general mai mare de unitate – este nivelul veniturilor populației sale prin prisma potențialului ei de a susține piețe mai mari. Prin comparație cu venitul mediu al UE a celor 15 în 1997, România cu 30% din acel nivel se afla cumva pe o poziție joasă-spre-mijloc față de TCEE-10 (plus Malta și Cipru), pentru care nivelul mediu al PIB-ului pe locuitor este 38%, și la jumătatea nivelului celor mai sărace regiuni din UE⁶⁵. Aceasta face ca România să prezinte asemănări mai mari sau mai mici cu Estonia (36%), Polonia (35.4%), Lituania (30%), Letonia (26.9%), și Bulgaria (22.6%). Specializarea regională este însă în mod clar mai puțin favorabilă României. În perioada 1989-93, bunurile industriale intensive în munca necalificată s-au aflat la originea reorientării comerțului TCEE către UE⁶⁶, dar ele au cunoscut o creștere

⁶⁵ Datele sunt selectate din: German Institute for Economic Research and European Policies Research Centre. "The Impact of EU Enlargement on Cohesion." Background Study for the 2nd Cohesion Report, Berlin and Glasgow, March 2001, Annex 2.

⁶⁶ Bartłomiej Kaminski. "How Accession to the European Union Has Affected External Trade and Foreign Direct Investment in Central European Economies." Background Paper prepared for the "Prague 2000 Accession" session at the IMF/World Bank annual meeting held in Prague, September 2000.

disproporționat de mare pentru România, de la 36% la 62%, în timp ce aceleași bunuri au păstrat ponderi moderate în exporturile din Bulgaria (de la 16% la 31%), din Ungaria (de la 19% la 27%), și din Polonia (de la 17% la 30%). Estimările curente ale comunității de afaceri din UE încă privesc România, alături de Letonia, Lituania, Bulgaria, și într-o mai mică măsură Polonia, cu producția concentrată în domenii în care cererea descrește sau crește mult mai încet decât veniturile în UE.⁶⁷

Mai multe date privind comerțul ajută la identificarea mai precisă a noilor determinanți regionali specifici. Economistii de la Institutul de Cercetare RWI din Essen⁶⁸ au construit un index al specializării regionale pentru a explica proximitatea economică între TCCE-10 și UE⁶⁹. Concluzia lor sprijină ideea că specializarea regională este în cea mai mare parte determinată de factori geografici, cu excepția notabilă a României și Bulgariei, ale căror legături comerciale sunt relativ mai strânse cu țări din grupul mediteranean al UE, și anume Italia și, respectiv, Italia și Grecia. Celelalte TCEE sunt integrate predominant în cadrul grupurilor regionale folosite, adică regiunea Marii Baltice pentru țările baltice și Polonia, și regiunea central-europeană pentru R. Ceha, Slovacia, Ungaria, Slovenia și din nou Polonia. O abordare comparativă⁷⁰, care folosește analiza aglomerărilor în comerțul internațional, găsește de asemenea România relativ mai puternic legată de țări din partea sudică a Europei – Turcia, Bulgaria și Grecia.

Acest tablou pare să se consolideze și la segmente mai înguste ale comerțului. Kaminski și Ng oferă o analiză interesantă asupra modelelor structurale ale comerțului cu componente industriale, cel mai rapid segment în creștere al comerțului global, care reprezintă după anumite estimări în jur de 30% din comerțul mondial cu bunuri manufacturate, și care este și regional cel mai dinamic segment al comerțului între TCEE și UE, în creștere de la 9% în 1993 la 15% în 1997.⁷¹

⁶⁷ European Round Tabelul of Industrialists. "Opening up the business opportunities of EU enlargement." *European Business Journal* 13 (3), 2001.

⁶⁸ Rheinisch-Westfälisches Institut für Wirtschaftsforschung (RWI). „The impact of trade and FDI on cohesion.” Final report to the European commission, DG Regional Policy, Essen, April 2001.

⁶⁹ Se presupune în general că potențialul activității economice la fiecare locație este o funcție de proximitatea de alte centre economice. Pentru a ilustra specializarea regională, economistii de la RWI au comparat comerțul real între UE și TCEE cu o valoare ipotetică obținută prin ipoteza că toți membrii UE ar urma modelul structurii medii a comerțului UE cu TCEE și că fiecare TCEE realizează comerțul lor cu diferitele state UE potrivit ponderii lor comerțului UE-TCEE. Specializarea regională este pusă în evidență atunci când comerțul real este mai mare decât valoarea ipotetică.

⁷⁰ Vezi Peschel, Karin, "Perspectives of regional development around the Baltic Sea", Springer-Verlag 1998, *Ann. Reg. Sci.* (1998) 32:299–320.

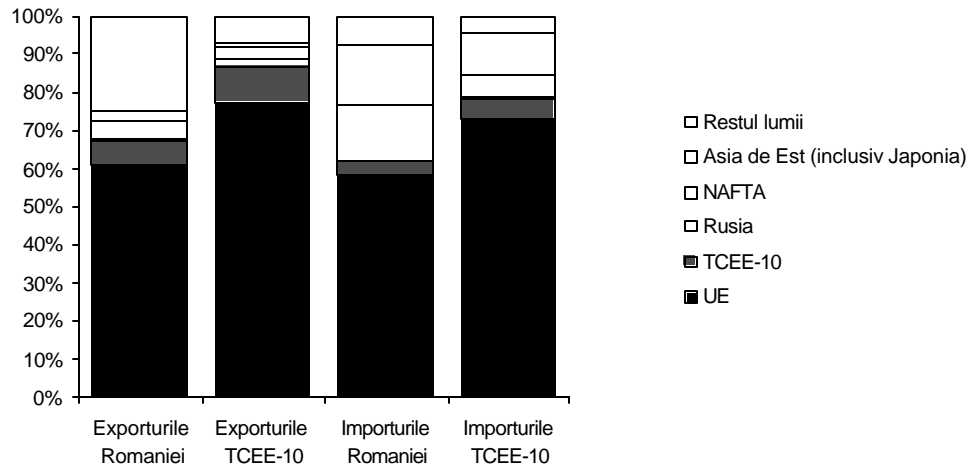
⁷¹ Bartłomiej Kaminski și Francis Ng. "Trade and Production Fragmentation: Central European Economies in EU Networks of Production and Marketing", processed, The World Bank, Washington D.C., 2000. Paragrafele care urmează privind comerțul cu componente se bazează în principal pe această cercetare.

Accentul pe stadiul intermediar – producție și exporturi, precum și importuri și asamblarea de componente – are o importanță particulară deoarece evidențiază capacitatea fiecărei țări de a se integra în rețeaua regională sau globală de producție.

Studiile empirice arată că schimburile cu componente se concentrează în patru sectoare de producție: echipamente de birou, echipamente de telecomunicații, motoare pentru vehicule și mobilă. Structura geografică a României prezintă două caracteristici de menționat. Pe de o parte, măsura concentrării comerțului în cadrul regiunii, care are un index⁷² de 1.26 cu UE-15, depășește acest nivel al intensității exporturilor în relație cu Polonia (13.90), Bulgaria (5.11) și TCEE-10 (4.81), iar într-o măsură mai mică cu Ungaria (1.68) și Slovacia (1.47). Pe de altă parte, furnizorii și cumpărătorii de componente sunt mult mai dispersați geografic pentru România decât în cazul altor TCEE (vezi Grafic 3.2). Aproape 30% din importurile României provin din NAFTA și Asia de Est, de două ori mai mult decât pentru TCEE-10, cu o pondere de 17%. La exporturi, o parte considerabil de mare – 25% - este cumpărată de țări din restul lumii, în contrast cu o medie de 7% pentru TCEE-10.

⁷² Indexul intensității comerciale (I_{ij}) este definit pentru exporturile țării i către țara j ca ponderea exporturilor lui i către j (X_{ij}/X_{iw}) relativ la ponderea importurilor din j în importurile totale ($M_{jw}/(M_w - M_j)$), adică $I_{ij} = (X_{ij}/X_{iw}) / (M_{jw}/(M_w - M_j))$. Dacă indexul este mai mare decât 1, comerțul este mai "intens" decât se aștepta. Vezi Kaminski și Ng, "Trade and Production Fragmentation...", Tabelul 8 și textul complementar.

Grafic 3.2 Orientarea comerțului cu componente^a a României (1998, procente)



a. Comerțul cu componente este identificat cu următoarele 4 sectoare: echipamente de birou, echipamente de telecomunicații, motoare pentru vehicule și mobila.

Sursa datelor: Bartłomiej Kaminski și Francis Ng. "Trade and Production Fragmentation: Central European Economies in EU Networks of Production and Marketing", processed, The World Bank, Washington D.C., 2000.

Deși se poate aștepta ca relațiile comerciale externe în cadrul unei Uniuni largite să devină din ce în ce mai puternice, se poate vorbi de o tendință pentru firmele din România de a exploata semnificativ mai puțin rețelele regionale de producție și asamblare. Pe termen lung, aceasta ar putea implica ajustări comerciale importante, chiar dacă greu previzibile, prin încercarea firmelor de a beneficia de oportunități mai aproape de ele. În același timp, anticipata armonizare tarifară va face ca efectele de creștere de comerț să arate considerabil mai mari pentru România datorită variatelor surse de aprovizionare ne-europene care întâmpina acum taxe vamale mai mari.

III.3.3. Implicații

Sunt două concluzii care pot fi trase din aceste date. Prima este că dacă se ia în considerare din nou considerentele geografice și nivelul dezvoltării economice România pare cu siguranță mult mai pregătită să beneficieze de avantajele integrării regionale în sudul european (Italia (de Sud), Grecia, Bulgaria, Turcia), și într-o oarecare măsură prin legături cu Polonia și țările baltice. Un alt mod de a spune asta este că deciziile firmelor private vor evalua mai mult sau mai puțin identic

oportunitățile oferite de acest spațiu economic⁷³. Aceasta este o sursă valoroasă pentru un comerț intra-industrial mai accentuat, adică, a competiției prin produse distincte de cele ale competitorilor. Nu va fi ușor găsirea acelor șanse de îmbunătățire a nivelului competitiv al industriilor prin direcționarea atenției și politicilor către țări îndepărtate din punct de vedere economic, față de care România nu are nici capacitatea nici locația potrivită pentru a se angaja într-un comerț reciproc înfloritor. Liberalizarea comercială cu UE face doar această oportunitate mai vizibilă prin posibilitatea pe care o dă firmelor de a folosi diferite locații potrivit cu avantajele lor existente și potențiale. România ar trebui în consecință să profite de specializarea sa comercială și să evite de a se angaja în „concursuri de frumusețe” cu alte TCEE „rivale”.

A doua concluzie rezultată prin urmărirea acestei argumentări oferă unele sugestii cu privire la abordarea generală a armonizării tarifare, o chestiune în fapt de a accepta nivele mai reduse ale protecției. Se poate afirma că diminuarea protecției va elimina orice sprijin față de industrii pentru a face față concurenței, și de aici va obstructiona pentru totdeauna capacitatea țării de a concura pe segmente de înaltă tehnologie. Rationamentul ar fi fost încă discutabil dacă România alegea să nu devină membru UE. Dar să presupunem acum că industriile localizate în România ar beneficia de taxe mai mari decât în alte țări membre UE, și mai ales în alte țări la fel de atractive în privința dotării cu factori și a productivității. Va fi aceasta destul de stimulant pentru investitori pentru a-și dezvolta capacități productive aici? Ei vor vedea curând că produse similare, mai ieftin produse în locații concurente vecine sau pur și simplu importate în UE vor intra liber pe piața din România și vor face neprofitabile proiectele lor bazate pe prețuri de vânzare mai mari.

Dar mai este încă un contra-argument mai puternic. Orice reducere asincronă a taxelor vamale față de alte state candidate va subrezi probabil legăturile în fașa a proceselor de producție și marketing transnaționale care ar putea include de asemenea și producătorii români. Taxele vamale înseamnă întotdeauna costuri pentru importurile de componente și astfel dezavantaje competitive pentru operațiile de asamblare, conexiunea de bază în lanțurile globale ale multinaționalelor. O asemenea perspectivă nu va face decât să accentueze slăbiciunea prezenta a

⁷³ Se poate presupune că relațiile cu republicile fostei Iugoslavia se aliniaza acelorasi premise, dar lipsa oricarei cercetari economice semnificative împiedica formal orice încercare de evaluare.

comertului României de a fi cumva decuplat de structurile europene în formarea comerțului și producției.

III.4. Structuri ale comerțului sectorial din România

Nu putem aborda performanțele în sfera comerțului exterior fără a analiza mai întâi sectorul industriei prelucrătoare, care, în cazul României, este responsabil pentru mai bine de 96% din totalul exporturilor. De aceea, înainte de a aborda caracteristicile specifice ale evoluției sectoriale a exporturilor în actualul deceniu, vom pune în evidență unele aspecte ale dinamicii sectorului industriei prelucrătoare. După ce a trecut prin etapele de liberalizare a prețurilor din cadrul reformei care a însoțit tranziția, industria României s-a confruntat cu o masivă pierdere de competitivitate și eficiență. Eficiența pe plan intern (în termenii capacității de generare de valoare adăugată) și competitivitatea de preț pe plan extern (penetrarea produselor românești pe piețele internaționale) au recepționat efecte negative generate de noile caracteristici ale structurii de prețuri din economia românească, pe măsura ce prețurile materiilor prime au fost liberalizate treptat pentru a diminua și în final a elimina subvențiile de la bugetul de stat. Deși face parte dintr-un fenomen general, analiza sectorială pune în evidență diferențe uriașe între ramurile economice. Vom expune câteva rezultate obținute (în literatura românească de specialitate⁷⁴) prin utilizarea a doi indicatori de competitivitate specifici: cota de piață internă (Cp) și indicele intensității exporturilor (Iexp), care sunt explicați în caseta 3.3.

Calculările au fost făcute pentru trei ani, care au fost considerați semnificativi pentru istoria economică recentă a României: 1990, ca an de început al reformei, 1994, anul anterior stabilirii de către România a principalelor acorduri economice, și 1998 (ultimul an pentru care am avut un set complet de date, din contabilitatea națională dezagregată pe ramuri).

Evoluția medie a cotei de piață internă a sectorului industriei prelucrătoare din România a urmat o tendință descrescătoare, atingând în 1998 doar 74% din nivelul înregistrat în 1990. În schimb, intensitatea exporturilor (ponderea exporturilor în totalul producției interne) a crescut în aceeași perioadă de la 12.8% în 1990 la 29.8% în 1998.

⁷⁴ - Mereuta C., Ciupagea C. et al. – « *Industria prelucrătoare românească. 1990-1998.* », Editura PRO, Bucharest, 2000.

Caseta 3.3.

- A. Pentru a evalua performanța internă a sectoarelor industriei (prelucrătoare) din România în perioada tranziției, s-a calculat cota de piață internă potrivit relației:

$$C_{pi} = (P_i - X_i) * 100 / (P_i - X_i + M_i)$$

unde C_{pi} este cota de piață internă în sectorul i , P_i este output-ul sectorului i , X_i exporturile și M_i importurile aceluiași sector i

- B. Pentru a evalua competitivitatea externă, s-a calculat indicele intensității exporturilor potrivit relației:

$$I_{exp} = X_i * 100 / P_i$$

utilizându-se aceleași notații ca mai sus. Indicele reprezintă ponderea produselor fabricate în țară în totalul producției interne.

O cauză a performanțelor sporite ale exportului este faptul că producătorii naționali (și exportatorii) au găsit o soluție mai bună de a-și vinde produsele în străinătate decât pe piața internă. Rezultatele sunt cuprinse în tabelul 3.4.:

Tabel 3.4. – Pierderea pietelor interne (C_p) și orientarea către export (I_{exp}), pentru producătorii interni din cadrul sectoarelor industriei prelucrătoare din România, în anul selectat - % -

Cod CAE N	Sector industrial	1990		1994		1998	
		C_p	I_{exp}	C_p	I_{exp}	C_p	I_{exp}
	Total producție	88.2	12.8	77.1	25.8	65.4	29.8
15	Alimente și băuturi	90.8	0.5	88.7	6.1	87.8	3.6
16	Tutun	92.0	-	78.3	0.1	93.0	0.2
17	Textile	97.3	3.7	52.7	22.9	18.7	51.1
18	Confecții textile	99.2	17.2	88.3	52.7	83.0	58.3
19	Pielărie și încălțăminte	98.0	13.7	81.4	28.7	70.6	35.6
20	Prelucrarea lemnului	92.7	21.6	91.2	46.9	76.0	67.7
21	Celuloză, hârtie și carton	93.5	4.9	66.3	13.2	40.4	20.1
22	Edituri și poligrafie	95.4	2.3	90.7	0.7	74.3	4.4
23	Prelucrarea țesăturii	93.8	29.6	89.6	29.7	83.6	21.3
24	Produse chimice (incluzând fibrele artificiale)	80.4	11.7	67.3	32.4	52.8	26.9
25	Cauciuc și mase plastice	98.0	2.2	72.0	9.5	47.4	17.5
26	Prelucrarea materialelor ne-metalice	93.1	8.0	91.7	17.9	84.2	20.6
27	Metalurgie	87.2	19.5	84.8	40.0	80.5	39.6
28	Construcții metalice	94.8	4.9	90.0	11.4	51.3	34.8
29	Mășini și echipamente	80.0	17.8	55.6	26.8	33.7	42.6
30	Echipamente de tehnică de calcul	76.3	4.0	19.0	9.8	45.8	3.8
31	Mășini electrice	89.6	11.1	59.0	31.7	30.6	57.4
32	Echipamente de radio, TV și telecomunicații	62.5	7.2	77.7	2.0	21.1	16.5
33	Instrumente medicale, optice și de precizie	74.7	5.5	31.3	14.2	19.9	27.1

34	Vehicule și piese pentru transportul rutier	73.2	22.7	82.0	21.7	71.0	11.1
35	Alte vehicule și piese pentru transport	88.0	26.4	43.7	54.5	91.1	26.0
36	Mobilier și altele neclasificate	89.6	37.2	74.8	57.3	74.0	98.4

Sursa: Calculate pe baza datelor furnizate de INS – Buletine statistice.

Principala concluzie care se desprinde din tabelul de mai sus este că, cota de piață internă a bunurilor fabricate în țară a scăzut pe toată perioada tranziției, în timp ce ponderea bunurilor exportate în totalul producției producătorilor interni a crescut. Rezultatul este unul normal, având în vedere procesul de deschidere și liberalizare a comerțului. Cu toate acestea, scăderea cotei de piață internă în perioada 1990-98 a fost de aproape 23%, în timp ce ponderea bunurilor exportate a crescut cu numai 17% (în plus, o cota din ce în ce mai mare din exporturile românești a fost reprezentată, de fapt, de re-exportul bunurilor importate, care au generat, uneori, o valoare adăugată foarte mică). Performanța slabă pe piață internă, care nu permite comutarea pe cele externe, poate fi considerată un semnal de pierdere a competitivității.

Un rezultat important este faptul că numai 6 ramuri au înregistrat performanțe interne mai bune decât media în anul 1990, iar numărul lor a fost redus la 4 în 1998; aceste 4 ramuri industriale au fost: confecții textile (cod CAEN 18), prelucrarea lemnului (20), pielărie și încălțăminte (19), și metalurgia (27). Numărul sectoarelor cu rezultate mult mai slabe decât cele medii ale industriilor prelucrative, pe piață internă (o cota redusă din piață internă și o pondere scăzută a bunurilor exportate), s-a dublat din 1990 până în 1998 (de la 3 la 6).

Un caz interesant, care oglindește restructurarea în cadrul industriei prelucrative a României, îl reprezintă industria textilă (cod CAEN 17) împreună cu industria de confecții textile. Industria textilă și-a redus producția internă de-a lungul întregii perioade de tranziție (1990-2000), și în mod corespunzător, forța de muncă. O bună majoritate a forței de muncă a migrat către industria de confecții textile, care este una dintre putinele care indică o creștere a producției. Exporturile ambelor industrii se bucură de "partea leului" în exporturile României, iar România are avantaje comparative pe piețele mondiale, în acest moment și în aceste sectoare cu volum mare de muncă. Ponderea producătorilor interni în piață internă a industriei

de confecții textile a scăzut în limite rezonabile, în timp ce exporturile reprezintă mai mult de jumătate din producția internă.

Un alt exemplu interesant este acela al industriei de echipamente de radio, TV și telecomunicații (cod CAEN 32). Aproape 80% din piața internă fusese deja pierdută între 1995 și 1998, dar după privatizarea sectorului (în 1998), exporturile acestei industrii au început să crească iar industria este într-un proces de revitalizare în noua sa formă de proprietate privată străină.

Ca aspect negativ, industriile perdante sunt industria alimentară (cod CAEN 15), de prelucrare a titeiului (23) și toate mijloacele și vehiculele de transport (inclusiv piese, sub-ansamble) (34 și 35), care au pierdut cote din piața internă și și-au redus ponderea producției pentru export. Un anumit reviriment s-a înregistrat în ultimii doi ani, datorită redresării globale a economiei României, dar rezultatele nu sunt prezentate în Tabelul 3.4.

III.4.1. O abordare sectorială la nivelul exporturilor României

Dacă analizăm dinamica ponderilor exporturilor sectoriale în totalul exporturilor românești, putem remarca o creștere a gradului de specializare și, implicit, a indicelui de concentrare a exporturilor din industria prelucrătoare (calculat după metodologia coeficientului Gini⁷⁵) în perioada de tranziție, care a trecut de la valoarea de 0,204 în anul 1990, la 0,229 în 1994, respectiv 0,262 în 1998. Explicația constă în aceea că un număr mic de ramuri industriale exportatoare (confecții textile, încălțăminte, metalurgie) a înregistrat o pondere ridicată și crescătoare în exportul total de marfuri în perioada analizată. Aceeași metodologie s-a aplicat pentru indicele de concentrare referitor la distribuția geografică a exporturilor⁷⁶ din România. În acest caz, rezultatele nu au fost la fel de omogene din punct de vedere sectorial. Începând cu 1994, gradul de concentrare geografică a scăzut în anumite sub-ramuri industriale, cum ar fi: alimentară și băuturi, textilă, prelucrarea lemnului, procesarea titeiului, mașini și echipamente, mijloace de transport rutier, mobilier. În aceste sectoare, exportatorii și-au diversificat piețele externe, găsind noi destinații pentru produsele

⁷⁵ - Coeficient Gini = o valoare egală cu 1 dacă există o singură industrie reprezentată în exporturile țării, și o valoare egală cu 0 atunci când toate ramurile potențial exportatoare dețin ponderi egale în totalul exporturilor.

⁷⁶ - Mereuta C., Ciupagea C. și alții. – 2000 (idem). Același tip de coeficient Gini a fost calculat ca și «indice de concentrare a partenerilor comerciali», având valoarea 1 atunci când toate exporturile se îndreaptă către o singură țară, și valoarea 0 dacă ponderile exporturilor românești către fiecare țară existentă în totalul exporturilor noastre sunt egale.

lor, și devenind din ce în ce mai puțin expusi la evoluția economică sau la dimensiunea politică din țările partenere (prin largirea portofoliului propriu de țări de destinație). Totuși, în România există încă sectoare industriale în care mai mult de 50% din exporturi au ca destinație doar două sau trei țări, ceea ce mărește gradul de vulnerabilitate a sectoarelor respective (dependent de perturbări în economiile țărilor respective): industria de confecții textile, pielărie și încălțăminte, mijloace de transport rutier, mobilier. Mai mult, aceste sub-ramuri dețin împreună o pondere foarte mare în totalul exporturilor românești, mărinț vulnerabilitatea globală a acestora în raport cu piețele externe tradiționale. Pentru astfel de sectoare industriale, factorii decizionali ar trebui să acorde o atenție deosebită politicilor comerciale și altor măsuri protecționiste atunci când negociază acorduri bilaterale cu țări care au ponderi mari în exporturile României sau acorduri cu grupări de state care includ partenerii de comerț respectivi.

În tabelul 3.5 se prezintă indicele de specializare a exporturilor României în raport cu Uniunea Europeană pentru unele ramuri ale industriei prelucrătoare (indicele RCA – Avantaje Comparative Revelate). Indicele specializării exporturilor pentru industria x se calculează ca raport între ponderea exporturilor industriei x în totalul exporturilor din România și ponderea exporturilor aceleiași industriei x în totalul exporturilor Uniunii Europene. Tabelul prezintă un indice mediu, calculat ca medie aritmetică a cotelor anuale de export ale industriei din România în perioada 1994-1999 (pentru care am avut date dezagregate corespunzător sectoarelor) împartită la ponderea exporturilor industriei în totalul exporturilor UE în 1997 (ponderile în cadrul UE indică o anumită stabilitate de-a lungul unui interval de timp de 5 ani). Ultima coloană a tabelului, numită Tendință, oferă informații privind evoluția ponderii exporturilor industriale anuale în totalul exporturilor din România⁷⁷, în perioada 1994-1999.

⁷⁷ - Semnul “-” presupune existența unui trend descrescător al ponderii respectivei ramuri, semnul “+” presupune existența unui trend crescător, iar mai multe semne de același fel indică o accelerare a tendinței respective. Cst semnifică lipsa variației la nivelul ponderii, în timp ce combinații de diferite semne indică o modificare în evoluția ponderii respectivei ramuri în total.

TABEL 3.5 – Indicii de specializare a exporturilor industriei României față de exporturile industriale ale Uniunii Europene în perioada 1994-1999

RAMURA INDUSTRIALA	EXSI mediu	Tendinta
Mobilier și alte activități neclasificate	7.5279	--
Prelucrarea lemnului (exclusiv mobilier)	5.2063	++
Confecții din textile, blănuri și piele	4.5590	++
Prelucrarea petrolului, cocsificare, carbuni și tratarea combustibililor nucleari	3.1079	--
Pielărie și încălțăminte	3.0186	++
Metalurgie	2.9359	Cst
Alte produse din minerale ne-metalice	2.1615	Cst
Textile și produse textile	1.9244	++ -
Mijloace de transport (exclusiv vehicule rutiere)	0.6157	- Cst
Construcții metalice	0.6036	Cst
Alimente și băuturi	0.5853	+
Chimie și fibre sintetice și artificiale	0.5703	-- +
Prelucrarea cauciucului și a maselor plastice	0.5200	-
Celuloză, hârtie și carton	0.3866	-
Mășini și echipamente	0.3042	Cst
Mășini și aparate electrice	0.2486	Cst +
Mijloace de transport rutier	0.2226	+
Aparatură și instrumente medicale de precizie, optică și ceasornicărie	0.1190	Cst
Echipamente electronice, de radio, TV și telecomunicații	0.0903	-- Cst
Echipamente de tehnică de calcul și programe	0.0096	-
Edituri, poligrafie și reproducerea înregistrărilor pe suport	0.0045	Cst
Produse din tutun (nu există export din România)	0.0000	Nu

Sursa: Panorama EU-1998, Anuar statistic INS – 1994-1999.

Principalele rezultate care pot fi extrase din Tabelul 3.5, în care industriile au fost grupate în ordinea descendentă a indicelui mediu de specializare a exportului, sunt următoarele:

- Există o delimitare foarte clară între sub-ramurile exportatoare în care România prezintă specializare în raport cu UE și cele în care specializarea este în favoarea Uniunii Europene. Există o grupare de 8 ramuri industriale în care România detine o specializare de export (cea mai puțin specializată dintre ele, industria textilă, are o pondere în exporturile totale ale României dublă față de echivalentul acesteia în exporturile totale ale UE). Următoarea sub-ramură într-un clasament al specializării exporturilor, industria de mijloace de transport ne-rutier, este

caracterizată de o specializare puternică a Uniunii Europene prin comparație cu România.

- Tendințele din perioada de tranziție nu sunt la fel de clare ca cele reliefate în cazul specializării producției (a se vedea anexa 4). În câteva sub-ramuri pentru care producția românească este sub-specializată în raport cu UE, s-a constatat o creștere a ponderii exporturilor sub-ramurii în totalul exporturilor industriale, ca urmare a creșterii cererii mondiale și a implicării capitalului străin, dar și datorită substituirii produselor interne de pe piața internă către cea externă; aceste sub-ramuri sunt: mașini electrice, mașini-unelte și echipamente, mijloace de transport rutier.

- În 1999, nucleul de sub-ramuri industriale exportatoare ale României (9 sub-ramuri însumând mai mult de 80% din exporturile globale ale României) nu includea vreo sub-ramură caracterizată de tehnologii înalte sau cu grad mare de antrenare (industria de mijloace de transport, de exemplu). Mai mult de 40% din exporturile României erau concentrate în doar două sub-ramuri industriale: industria de confecții textile (având o productivitate foarte scăzută și necesitând volum mare de lucru) și industria metalurgică (foarte intensivă în consum de energie și deloc eficientă din punct de vedere economic). În pofida ponderii foarte mari pe care agricultura o detine în economia României, precum și în forța de muncă ocupată, industria alimentară și de băuturi nu face parte din acest nucleu de industrii exportatoare.

- Evoluția exporturilor românești și structura exporturilor au un aspect diferit față de cele pentru celelalte țări CEFTA, în mod deosebit Ungaria, Slovacia și, mai recent, Republica Ceha. Am putea vorbi despre un deficit cronic de competitivitate al României în perioada 1990-1999, în raport cu alte țări CEFTA, cauzat în principal de nivelul redus al investițiilor străine directe și de caracterul anevoios al transferurilor de tehnologie și know-how⁷⁸.

⁷⁸ - În perioada 1996-99, exporturile Ungariei (Inotai, 1999) au crescut prioritar la produse aparținând industriilor de înaltă tehnologie, industriei de mașini și echipamente, în general la produse al căror pret unitar se situează deasupra mediei (ca și productivitatea), ceea ce face posibilă comparația din ce în ce mai des referită de analiști între economia Ungariei și cea a economiei Irlandei (marele performer al Europei din ultimul deceniu al secolului trecut). Fluxurile masive de investiții străine directe care au intrat în Ungaria ani la rând au început să dea roade și să producă efectele pozitive expectate de multă vreme în cadrul acestei economii.

III.4.2. O abordare sectorială la nivelul importurilor românești

În Anexa 8 sunt prezentate date privind exporturile și importurile României, în perioada tranziției, dezagregate corespunzător structurii geografice (a partenerilor comerciali), precum și corespunzător clasificării internaționale (SITC – metodologia ONU). Evoluția importurilor românești nu a prezentat variații largi, din punct de vedere structural, până în 1998, în schimb s-au înregistrat mari salturi în prețurile de import exprimate valoric, în echivalent dolari SUA. Concluziile referitoare la dinamica importurilor românești sunt:

- Elasticitatea de venit⁷⁹ a importurilor românești este destul de ridicată (oricum, mai mare decât unitatea), ceea ce induce o accentuare a deficitului balanței comerciale în ani de redresare economică. Exporturile României sunt dependente de cererea mondială adresată produselor românești, care arareori prezintă variații bruște în sens crescător, de aceea exporturile variază în funcție de competitivitatea de preț, oarecum independent de creșterea economică internă. În anii în care economia României crește cu o rată mai mare ca cea a principalilor parteneri de comerț, în condițiile în care competitivitatea de preț rămâne cvasi-constantă și elasticitățile nu se schimbă, există o tendință firească a importurilor românești să crească mai repede decât exporturile, ceea ce duce la accentuarea deficitului comercial. Această ipoteză este susținută de faptul că majoritatea industriilor exportatoare sunt intensive în utilizarea forței de muncă iar schimbările în domeniul productivității sunt lente, menținând elasticitățile exporturilor aproape constante, în timp ce o bună parte din importurile României sunt destinate sectoarelor industriale energo-intensive (metalurgie, materiale de construcții, produse chimice, cauciuc și mase plastice, hârtie, procesarea titeiului), prezentând un răspuns ne-elastic la variațiile prețurilor interne și o elasticitate de venit a importurilor foarte mare.

- Elasticitatea de preț⁸⁰ a importurilor românești pare a fi foarte scăzută, cu mult sub valoarea unitară pentru toate grupele de produse din clasificarea SITC-LINK (concluzia fiind validată de calculele econometrice efectuate în cadrul modelelor macroeconometrice ale României), ceea ce face ca ajustarea importurilor la variațiile de prețuri comparative (interne vs. mondiale) să fie lentă. Rezultatul este un factor

⁷⁹ - vezi explicația din subsol, în subcapitolul 2.6.

⁸⁰ - see explanation of term in footnote 56, subchapter 3.1.

suplimentar pentru înrăutățirea situației balanței comerciale a României, în anii de tranziție (aparitia deficitului comercial cronic).

- Odată cu extinderea comerțului exterior de tip re-export în România, industriile în care investițiile străine directe au penetrat cu prioritate și-au mărit cererea de importuri de re-tehnologizare, ceea ce a produs o modificare structurală a importurilor totale, în sensul creșterii ponderii importurilor din grupele SITC 6 (produse ale industriei prelucrătoare, clasificate în principal după materia primă utilizată) și 7 (vehicule, echipamente și piese pentru transport). Fenomenul a devenit evident începând cu 1997, accentuându-se din 1999.

- Începând din 1999, structura comerțului exterior a fost mai stabilă, atât în privința dezagregării geografice cât și a dezagregării sectoriale. Variații mari de ponderi s-au înregistrat numai în legătură cu importurile de materii prime (datorită schimbărilor deosebit de importante intervenite în prețul petrolului pe piețele mondiale) și cu exporturile de produse metalurgice și alte produse românești energo-intensive (fertilizatori, produse petrochimice, ciment, etc.). Începând din 1998, importurile de produse energetice (materii prime sau bunuri energo-intensive) au scăzut în volum cu mai bine de 50%, în decursul a numai 2 ani, fapt asociat reducerii activității economice globale, dar mai ales restructurărilor din cadrul industriei care s-au făcut în favoarea altor industrii decât cele energo-intensive. Această constrângere a indus o prăbușire a exporturilor sectorului metalurgic (intensiv în utilizarea materiilor prime și a energiei), având însă efectul pozitiv de îmbunătățire a productivității reale a sectorului, în sensul generării de valoare adăugată (prin reducerea subvențiilor), și cu certitudine, a eficienței sale (și, implicit, a competitivității).

Pentru a evalua impactul potențial al liberalizării și al politicilor comerciale și vamale asupra economiei României, este necesar să analizăm în asociere dezagregarea sectorială a importurilor și a producției (sau a valorii adăugate a sectorului, ceea ce înseamnă contribuția sectorului la formarea produsului intern brut). Tabelele intrare-iesire calculate de Institutul Național de Statistică (INS) în fiecare an, începând din 1989 (cu o întârziere de doi ani, cel puțin, datorită metodologiei complexe pe care o implică utilizarea Conturilor Naționale), oferă date referitoare la producție, valoarea adăugată, importuri, exporturi, taxe vamale colectate, subvenții, impozite, etc., dezagregate pe 105 sectoare ale economiei

românești. Am utilizat cele mai recente date disponibile (tabelul intrare-iesire pentru 1998) pentru a calcula câțiva dintre indicatorii sectoriali relevanți, tarifele vamale și impactul acestora asupra produsului intern brut, pentru fiecare sector din cele 105 raportate, precum și pentru economia României în ansamblu. Analiza noastră se va referi numai la cele mai relevante 15-20 de sectoare (selectate dintr-un total de 105 sectoare), în cazul fiecărui indicator. Menționăm că nu am luat în calcul sectoarele de bunuri ne-comercializabile extern, deoarece nu fac obiectul direct al studiului nostru.

Primul indicator pe care noi îl considerăm relevant este **ponderea fiecărui sector în totalul importurilor de bunuri** ale României. Acesta trebuie asociat cu un alt indicator sectorial important, anume, **ponderea fiecărui sector în formarea valorii adăugate totale**. Analiza ambilor indicatori permite crearea unei imagini asupra importanței unui sector în produsul intern brut al României și în balanța sa comercială, precum și asupra gradului în care cererea internă adresată produselor sectorului ar putea fi satisfăcută de producătorii interni. Tabelul 3.6. prezintă primele 15 sectoare în ordinea descendentă a ponderii lor în totalul importurilor de bunuri din România, și rangul (poziția în clasament) lor relativ, stabilit pe baza criteriului care ia în considerare ponderea sectorului în formarea valorii adăugate totale.

TABEL 3.6. Primele 15 sectoare în domeniul importurilor românești și contribuția lor la generarea de valoare adăugată, în 1998

No.	Denumire sector	Pondere în totalul importurilor (%)	Pondere în totalul valorii adăugate (%)	Rang după criteriul valorii adăugate
1	Industria textilă	13.15%	0.82%	13
2	Echipamente, aparate radio, TV și comunicații	4.94%	0.49%	19
3	Extragerea titeiului	4.27%	1.58%	5
4	Mășini și dispozitive electrice	4.20%	0.69%	16
5	Mășini grele	4.03%	0.59%	17
6	Pielarie și încălțăminte	3.65%	0.43%	25
7	Produse chimice de bază	3.47%	0.44%	24
8	Vehicule și piese rutiere	3.09%	0.88%	11
9	Alte mașini și utilaje	2.94%	0.08%	63
10	Extragerea gazelor naturale	2.68%	0.24%	42
11	Produse alimentare nespecificate	2.16%	1.08%	8
12	Construcții metalice	2.11%	1.06%	9
13	Materiale plastice	2.08%	0.25%	40
14	Aparatură și instrumente medicale de precizie, optică și ceasornicărie	2.07%	0.18%	50
15	Prelucrarea titeiului	2.00%	1.37%	6

Nota: Clasificarea bazată pe ponderea în formarea valorii adăugate ia în considerare numai sectoarele de bunuri comercializabile extern (sectoarele care nu fac schimb de produse sau servicii cu restul lumii nu au fost luate în considerare).

Aceste sectoare totalizează aproape 57% din totalul importurilor de bunuri ale României, indicând încă o dată gradul mare de concentrare în comerțul exterior al României. Poziția de vârf în importurile românești aparține produselor industriei textile, care au o pondere de aproape trei ori mai mare decât ponderea sectorului de pe locul doi (surprinzător, din 1998, acest sector industrial este un sector de tehnologie înaltă, echipamentele de radio, TV și telecomunicații). Dacă luăm în considerare faptul că cea mai mare exportatoare din România este industria de confecții textile, ne puteam aștepta ca în fruntea clasamentului să se găsească sectorul care furnizează intrările pentru industria de confecții textile. Faptul că sectorul de pielărie și încălțăminte se află printre primele poziții are aceeași explicație ca și în cazul textilelor, anume faptul că produsele cu grad mic de prelucrare sunt importate de producătorii din cadrul sectorului și apoi re-exportate sub formă de produs finit după ce au fost prelucrate intern.

Dupa cum se poate vedea, sectoarele industriale cu ponderi mari în importurile românești nu sunt neapărat sectoarele care au cea mai mare contribuție la formarea valorii adăugate. Primii 15 importatori se situează între pozițiile 5 și 63 în clasamentul sectoarelor de bunuri comercializabile extern, efectuat pe baza aportului la valoarea adăugată.

Cel de-al doilea indicator relevant este **ponderea industriei în totalul tarifelor colectate** (implicit, acest indicator este echivalent cu contribuția sectorului la PIB prin intermediul volumului de taxe vamale colectate efectiv). Acest indicator combină rata efectivă a taxelor vamale colectate în sectorul respectiv cu ponderea sectorului în totalul importurilor de bunuri. Tabelul 3.7. prezintă contribuția sectorului la veniturile bugetare (ponderea taxelor vamale colectate efectiv în PIB) pentru primele 18 sectoare (clasificate potrivit acestui criteriu), rata efectivă a tarifului colectat pentru aceste 18 sectoare industriale și clasificarea lor potrivit ratei taxelor vamale colectate.

TABEL 3.7. Primele 18 sectoare după criteriul ratei efective de colectare a taxelor vamale, în 1998, și contribuțiile acestora la veniturile bugetare (taxe vamale colectate)

No.	Denumire sector	Ponderea taxelor vamale colectate în PIB (%)	Rata efectivă a taxelor vamale colectate (%)	Rang după rata tarifelor colectate
1	Industria textilă	0.2551%	6.15%	24
2	Produse alimentare nespecificate (zahar, cacao, paste făinoase, etc.)	0.1246%	18.30%	5
3	Vehicule și piese rutiere	0.0651%	6.67%	21
4	Produse chimice de bază	0.0636%	5.80%	27
5	Masini grele	0.0616%	4.85%	30
6	Extragerea gazelor naturale	0.0550%	6.50%	23
7	Produse din tutun	0.0527%	22.70%	3
8	Echipamente, aparate radio, TV și comunicații	0.0512%	3.28%	52
9	Masini și dispozitive electrice	0.0486%	3.66%	47
10	Alte masini-unelte (cuptoare, ventilatoare, etc.)	0.0419%	16.87%	6
11	Masini-unelte	0.0414%	4.47%	33
12	Alte produse industriale (jucării, articole de bijuterie, articole sportive, etc.)	0.0401%	11.41%	10
13	Produse din carne	0.0382%	9.10%	14
14	Pielarie și încălțăminte	0.0373%	3.24%	54
15	Materie primă agricolă	0.0371%	11.46%	9
16	Alte produse metalice	0.0371%	6.07%	26

17	Materiale plastice	0.0370%	5.65%	28
18	Confectii textile	0.0367%	8.13%	17

Cea mai importanta concluzie care se poate desprinde din tabelul de mai sus este aceea ca, exceptând doua sectoare industriale din 105 (textile si alte produse alimentare), taxele vamale colectate efectiv pentru bunurile importate în diverse sectoare, nu se ridica la mai mult de 0.06% din produsul intern brut al României. În consecinta, impactul asupra veniturilor bugetare, produs de reducerea sau eliminarea tarifului în oricare din acele sectoare industriale, va fi nesemnificativ. **Nu exista un interes real pentru politici tarifare din punct de vedere al efectelor directe asupra veniturilor bugetare.** Singurele doua sectoare care indica o pondere mai mare în PIB a veniturilor din tarife de import sunt sectoare considerate a fi sensibile în cadrul Uniunii Europene.

Sectoarele care au o contributie mai mare la veniturile bugetare nu sunt neaparat caracterizate prin rate tarifare mari sau prin rate ridicate ale taxelor vamale colectate. De fapt, numai 4 din cele 10 sectoare industriale care prezinta rate ridicate ale taxelor vamale colectate sunt în primele 18 sectoare industriale care contribuie la veniturile bugetare de origine tarifara ale României.

Daca facem o clasificare dupa rata taxelor vamale colectate, primele sectoare industriale se dovedesc a fi sub-sectoarele industriei alimentare, sectoarele de bauturi si produse din tutun, toate indicând rate efective cuprinse între 18% si 29% în 1998. Între primele 10 sectoare economice se afla si productia de produse agricole (atât vegetale cât si animale). Acest rezultat scoate din nou în evidenta **importanta sectorului agro-alimentar, de care decidentii din România trebuie sa tina seama atunci când negociaza politicile vamale si comerciale.**

Sectoarele industriale care se afla în fruntea clasamentului, desi nu își pastreaza cu rigurozitate rangul, sunt aproape aceleasi în ambele tabele (3.6. si 3.7), fapt care face sarcina decidentilor mai usoara. Ei ar trebui sa se concentreze cu precadere asupra a ceea ce se întâmpla în cadrul acestor sectoare industriale atunci când schimba regimul politicilor comerciale sau când negociaza reduceri de tarife.

III.4.3. Comentarii privind protectionismul în România

Aparent, protectionismul nu ar mai reprezenta un subiect important în dezbaterile privind integrarea României în structurile europene, dacă s-ar lua în considerare numai impactul politicilor comerciale și nu s-ar ține seama, în egala măsură, de impactul politicilor industriale. Totuși, există numeroase particularități ale comerțului exterior românesc și ale structurii economiei, care pot fi explicate doar ca efecte ale politicii de protectionism, pe care România a avut-o în perioada anterioară tranziției. Un studiu din 1997 referitor la nivelul protectionismului în industria românească⁸¹, calculează ratele efective de protecție din sub-ramurile industriale ale României, în clasificarea CAEN pe 2 digiti. Metodologia utilizată este cea tradițională⁸² (Anne Krueger, 1979), dar îmbogățită prin echivalarea ca tarife⁸³ a subvențiilor și plafoanelor impuse prețurilor energiei. Principalele rezultate puse în evidență au fost:

1. Sectorul care, de la bun început, s-a bucurat de cel mai înalt grad de protectionism în industria românească, cu prioritate datorită tarifelor vamale foarte ridicate, a fost industria alimentară și de băuturi. Rata efectivă de protecție (i.e. rata tarifară plus ratele tarifelor echivalente pentru subvențiile acordate și pentru diferențele de preț la energie) a fost foarte apropiată de cea reală (nominală), în acest sector, datorită faptului că, în industria alimentară, energia are o pondere relativ mică în totalul intrărilor. În 1995, de exemplu, rata nominală medie a tarifelor colectate a fost de 92.3% în industria alimentară, în timp ce rata calculată (incluzând subvențiile și liberalizarea prețului energiei) a fost de 90%. Nu este de mirare faptul că principalele negocieri între decidenții români și reprezentanții instituțiilor financiare internaționale s-au centrat în jurul ramurii agro-alimentare, dacă ținem seama de gradul înalt de protecție acordat intern. Pe de altă parte, nu este

⁸¹ - Ciupagea C., Duma M., «Protectionismul în industria prelucrătoare din România», Studiu SCIENCONSULT Grant al Ministerului Cercetării și Tehnologiei, 1997, București.

⁸² - Krueger A.O., «Evaluating restrictionist trade regimes. Theory and measurement.», *Journal of Political Economy*, 80, pg. 48-62, 1972.

⁸³ - Teoria comerțului exterior demonstrează că orice subvenție acordată unei anumite ramuri economice are un echivalent cauzal în forma unui tarif vamal aplicat produselor importate aparținând acelei ramuri. Studiul referit mai sus extinde această metodologie la tariful echivalent al unui diferențial de preț (altfel spus, orice diferență între prețul intern al unui produs și prețul pieței mondiale pentru același produs – cunoscut drept preț de import – poate fi exprimată ca echivalentul unui tarif aplicat importurilor acelui tip de produs).

necesar ca decidenții români să se grăbească în luarea deciziilor de reducere accelerată a tarifelor vamale în acest domeniu, înainte ca negocierile globale în sectorul agro-alimentar dintre marile puteri mondiale să fie finalizate și înainte ca Uniunea Europeană să fi anunțat modificarea politicii sale agricole comunitare.

2. Sectorul care a fost lăsat fără vreun instrument de protecție efectivă a fost industria producătoare de energie, prin impunerea pe o perioadă lungă de timp a unor plafoane (de control) de prețuri la produsele energetice de consum final. Ca urmare a prețurilor menținute în mod artificial la nivel scăzut, eficiența globală a ramurii a fost afectată pe termen lung (un proces care a început în a doua jumătate a anilor '70), prin reducerea treptată a stocurilor de mijloace fixe în această industrie, a noilor investiții de re-tehnologizare, și prin reducerea până la cvasi-dispariție a resurselor financiare disponibile pentru restructurare sau relansare a producției
3. Prețurile scăzute menținute artificial la produsele energetice finale, au oferit implicit o rată efectivă de protecție ridicată tuturor industriilor energo-intensive, pe toată perioada funcționării controlului de prețuri. Drept urmare, în ultimii ani, după ridicarea majorității restricțiilor de prețuri, performanțele globale ale sub-ramurilor industriale energo-intensive s-au diminuat, majoritatea acestor sectoare intrând în situații de constrângere financiară majoră. Declinul industriei metalurgice, înregistrat în 1999, a fost un rezultat expectat al acestui fenomen. În perioada 1991-1996, sectorul metalurgic din România a beneficiat de rate tarifare de import efective (recalculate conform metodologiei) oscilând între 52% (1993) și 18.5% (1995). Dacă s-ar fi eliminat subvențiile acordate acestui sector și prețurile interne ale energiei ar fi fost stabilite la nivelul prețurilor mondiale, tariful real ar fi fost aproape de 4% în 1993 și 10% în 1995, ducând la scăderea considerabilă a ratei de protecție în cadrul sectorului metalurgic din România.
4. În 1999, când ponderea în cosul prețurilor a prețurilor administrate a început să scadă și valoarea reală a subvențiilor s-a diminuat pentru majoritatea sectoarelor industriale, cele mai protejate sectoare, potrivit

metodologiei expuse anterior, au fost următoarele: industria alimentară, băuturile, produsele din tutun, metalurgia, industria chimică, textilele și îmbrăcămintea, vehiculele de transport. Dintre acestea, numai produsele agro-alimentare, băuturile și textilele s-au bucurat de o protecție ridicată de tip tarif real, în vreme ce restul sectoarelor industriale de mai sus au fost protejate prin intermediul politicilor industriale, cum ar fi subvențiile și controlul prețurilor interne. Aceste sectoare industriale au fost afectate cel mai mult pe parcursul restructurării și liberalizării piețelor, fiind nevoite să-și reducă volumul de producție și personalul ca urmare a pierderii piețelor interne.

O problemă de care trebuie să se țină seama atunci când se face referire la comerțul exterior și la situația economică globală, este aceea a impactului fiecărei sub-ramuri industriale în parte asupra balanței comerciale, sau de cont curent (sau, chiar asupra balanței de plăți). Nu este vorba despre deficitul comercial direct al industriei sau ramurii economice respective. Prin intermediul legăturilor dintre ramuri, puse în general în evidență de tabelele intrare-iesire, consumurile intermediare ale unei industrii, sau produsele pe care aceasta le poate oferi altor ramuri industriale exportatoare, pot schimba total imaginea directă de “performanță în domeniul comerțului exterior”.

III.4.4. Comerțul exterior al României – integrare cu zona UE, oportunități și riscuri

Pentru a calcula indicatorii specifici comerțului exterior intra-ramură și inter-ramuri, a fost utilizată metodologia CEPIL Franța (prezentată în studiul Comisiei Europene “European Economy – Reports and Studies nr. 4/1996”, cap.4). Metodologia este o extindere a indicelui Grubel-Lloyd. Calculele au fost făcute pentru anii 1990, 1993 și 1998. Am utilizat clasificarea CAEN pe 2 cifre pentru a diferenția între produse, și am mers mai în detaliu pentru principalele categorii de exporturi și importuri românești, până la nivelul 4 sau 5 de dezagregare în clasificarea CAEN. În total, am luat în considerare peste 160 de produse sau categorii de comerț, acoperind 100% toate bunurile comercializate de România, dar admitând prezența unei influențe datorate nivelului de agregare al multor categorii. De aceea, nu se poate face o comparație cu rezultatele obținute prin utilizarea aceleiași metodologii

pentru toate tarile Uniunii Europene în 1996, ele fiind extrase dintr-un alt tip de dezagregare. Cu toate acestea, analiza efectuata este foarte utila si ofera concluzii importante daca studiem tendintele dinamice evidentiata pentru România.

Tabelul 3.8. prezinta rezultatele calculului ponderilor intra- si inter-ramuri în cazul comertului dintre România si UE .

TABEL 3.8. – Ponderile tipurilor de comert (intra - sau inter -ramuri) între România si UE, 1990-1998

Tip de comert România + Uniunea Europeana /an	Calcul de baza utilizând clasificarea pe 2 -digiți CAEN			Calcul utilizând 4 sau 5 digiti dezagregare, pt. anumite categorii		
	1990	1993	1998	1990	1993	1998
Comert într-un sens⁸⁴	0.190	0.249	0.277	0.615	0.640	0.529
Comert în doua sensuri cu produse diferite⁸⁵	0.708	0.652	0.420	0.283	0.261	0.208
Comert în doua sensuri cu produse similare	0.102	0.100	0.303	0.102	0.100	0.263

Sursa: INS Anuarul de comert al României, 1993, 1998; calcule proprii.

Cifrele din tabelul de mai sus evidentiata unele concluzii interesante:

1. În primul rând, sa subliniem înca odata importanta nivelului utilizat de dezagregare. Daca s-ar adânci gradul de dezagregare, ceea ce pare comert în doua sensuri cu produse diferite (pentru categorii mari de produse), se transforma în comert într-un singur sens, de cele mai dese ori. Rezultatul era de asteptat, el fiind aplicabil, într-o masura mai mica, si la tipul de comert în doua sensuri cu produse similare. Daca am merge cu nivelul de dezagregare la 7 sau 8 digiti CAEN, atunci din ce în ce mai multe produse vor apare ca supunându-se unui tip de schimb international într-un singur sens. Fata de datele din tabel, ne putem astepta la cifre calculate pentru ponderile tipurilor de comert foarte asemanatoare cu cele care au caracterizat Grecia sau Portugalia, în relatiia cu Uniunea Europeana, în perioada initiala a integrarii acestora (EE-RS 4/1996).

⁸⁴ - Conform metodologiei CEPII, avem comert într-un singur sens atunci când valoarea exporturilor/importurilor de la tara A la B reprezinta mai putin de 15% sau mai mult de 666%.

⁸⁵ - Comert in dublu sens = atunci cand nu este pus in evidenta comertul intr-un singur sens pentru respectiva categorie de produse. Cu produse diferite = cand, in cadrul aceleiasi categorii comerciale, se poate diferentia între produse, dupa marca sau calitate (nu sunt produse standardizate).

2. În prima perioadă de tranziție, 1990-93, s-a constatat o creștere a ponderii comerțului într-un singur sens, însoțit de o scădere a ponderii comerțului în două sensuri cu produse diferențiate. Explicația este relativ simplă, fiind legată de specificitatea anului 1990 în ceea ce privește importurile României. În acel an, majoritatea rezervelor valutare ale României au fost utilizate pentru acoperirea unei cereri explozive de importuri de produse, după perioada foarte lungă de restricții frustrante din ultimii ani ai comunismului.
3. Adevăratele tendințe, la care ne putem referi în perioada de tranziție, în comerțul exterior românesc, sunt cele puse în evidență de cifrele pentru anul 1998 în comparație cu 1993, o perioadă care acoperă principalele schimbări din cadrul politicilor comerciale ale României (incluzând noile acorduri internaționale de mare importanță). Chiar dacă ținem seama de distorsiunile induse de alegerea unui anumit nivel de dezagregare în pofida altuia, putem observa o tendință clară de comutare a comerțului exterior cu Uniunea Europeană către tipul de comerț în două sensuri cu produse similare. Aceasta este o dovadă a creșterii gradului de integrare între economia României și cea a Uniunii Europene, după începerea procesului de deschidere/liberalizare, ca efect al reducerii treptate a barierelor tarifare și netarifare în calea comerțului bilateral România-Uniunea Europeană. Ponderele acestui tip de comerț rămâne încă sub nivelul caracteristic pentru alte state CEE asociate la UE, datorită unor motive care explică și performanțele generale slabe ale economiei românești: ne-atractivitate, lipsa cunoștințelor de management și de marketing în domeniul comerțului exterior, barierele existente în fața transferurilor de capital financiar sau subdezvoltarea piețelor financiare (sistemul bancar, cel de asigurări sau piețele de valori mobiliare).
4. România s-a specializat în exporturi de produse de calitate scăzută, cu alte cuvinte produse ale caror prețuri se situează sub media prețurilor (la produsele respective) practicate în Uniunea Europeană. Aceasta nu este surprinzător, cunoscând specializarea României în industrii cu cost scăzut al forței de muncă, cum ar fi produsele textile și de confecții textile, prelucrarea lemnului, în care avantajul comparativ provine - în mod special

– din costurile scăzute necesare producției. Dacă România vrea să se integreze în Uniunea Europeană, trebuie ca producătorii și decidenții români să înțeleagă că acest gen de avantaj comparativ va dispărea în timp (pe termen mediu).

5. În etapa actuală, România ar constitui o țară periferică pentru UE, având o structură economică asemănătoare celor pe care le-au avut statele “de coeziune”, care, din punct de vedere economic, au avut o structură mai degrabă complementară Uniunii Europene, decât să fi fost integrate nucleului Uniunii. O convergență între structurile de export ale României și UE va fi posibilă doar atunci când climatul economic românesc va permite concentrarea anumitor industrii de vârf pe teritoriul țării (“industrial clusters”), care acum sunt dezvoltate în statele puternice, ce constituie nucleul Uniunii Europene (Germania, Franța, Italia, Olanda), state care reprezintă, oricum, partenerii comerciali principali ai României

Lipsa de deschidere economică moștenită determină încă performanța slabă a sectorului de servicii. Comerțul în domeniul serviciilor deține una din cele mai scăzute ponderi în totalul comerțului, relativ la țările în tranziție din Europa, și cu siguranță în raport cu țările Uniunii Europene. De aceea, soldul contului curent nu diferă semnificativ de balanța comercială, așa cum se întâmplă în cazul Poloniei, de exemplu. Trebuie **observată existența unei tendințe crescătoare, dar panta acesteia nu este atât de abruptă** cum a fost în cazul altor țări post-comuniste. Aceasta este o caracteristică ce ar putea fi legată de ponderea deosebit de scăzută a sectorului de servicii în ansamblul economiei românești, în raport cu ponderea echivalentă din alte țări europene.

A doua caracteristică negativă o reprezintă faptul că **serviciile de transport au ponderea cea mai mare dintre toate celelalte servicii**, atingând o rată de aproximativ 40-42% în exportul de servicii, respectiv 35-37% în importul de servicii. Aceasta este mult peste nivelul obișnuit afișat de alte țări din Europa și dezvăluie slăbiciunea tuturor celorlalte servicii în domeniul comerțului exterior. Prin contrast, **ponderea serviciilor de turism** este cu puțin peste 20% în exporturi și 25% în importuri, **foarte scăzută, potrivit normelor europene**.

Fiind legat în principal de comerțul de bunuri, prin legătura creată de serviciile de transport, comerțul de servicii n-a putut să îmbunătățească suficient balanța comercială. În consecință, **deficitul de comerț, care a devenit o boală cronică a economiei din România, trebuie redresat prin măsuri de politică intrinseci.** Este nevoie de o schimbare bruscă în modul de abordare a sectorului de servicii de către decidenții români în scopul creșterii ponderii și contribuției altor tipuri de servicii în totalul comerțului. Principala consecință a acestei înrăutățiri a deficitului comercial a fost **aparitia și extinderea datoriei externe a României, care oscilează acum între 28% și 34% din PIB.** Toate prognozele anticipă o înrăutățire a procentului care reprezintă datoria externă în PIB, până la limita de 50%, în următorii 5-8 ani, până când se va ajunge pe o cale mai stabilă de redresare economică, caracterizată printr-o creștere susținută.

III.5. Estimarea posibilelor modificări ale importurilor românești urmărire a adoptării Tarifului Vamal Comun al UE

Modificările de politică comercială legate de aderarea la Uniunea Europeană vor influența fluxurile comerciale. Impactul asupra comerțului al largirii Uniunii Vamale va depinde nu numai de modificarea protecției tarifare, dar și de ajustările structurale care vor avea loc în economia românească. Obiectivul acestui subcapitol este să analizeze impactul largirii Uniunii Vamale a UE asupra fluxurilor comerciale ale României. Analiza empirică își propune estimarea eventualelor dețurări de comerț, evidențiind ce produse și ce parteneri comerciali vor fi afectați. Analiza oferă o imagine globală a impactului potențial asupra importurilor românești, prin estimarea modificării structurii importurilor ca urmare a adoptării de către România a Tarifului Vamal Comun.

III.5.1. Noua repartitie a importurilor, în funcție de tipul de regim tarifar

După cum am menționat anterior (vezi II.5.), este posibil ca pentru unii parteneri comerciali să intervină o modificare în regimul tarifar. Atunci când dorim să estimăm impactul taxelor vamale asupra importurilor, trebuie să cunoaștem modificarea acestora la nivelul fiecărui produs și corespunzător fiecărui partener comercial. Astfel, pentru fiecare țară, trebuie să vedem mai întâi care este noul tip de

regim tarifar caruia i se va supune la exportul în România dupa ce aceasta adopta TVC. Pentru lista de parteneri comerciali, a fost creat un tabel de corespondenta cu regimurile tarifare (pentru fiecare tara regimul tarifar aplicat în România si apoi cel aplicat în Uniunea Europeana). Apoi au fost agregate importurile pe grupe de produse la 4 cifre, în functie de tara de origine, si regimul tarifar. Tabelul 3.9. prezinta repartizarea importurilor românești în functie de tipul de regim tarifar actual, în vreme ce în Tabelul 3.10. repartizarea este facuta în functie de viitorul regim tarifar (i.e. cel aplicat la ora actuala de UE acelorasi parteneri comerciali).

Tabel 3.9.: Repartitia importurilor românești în functie de regimul tarifar actual (importuri 1999, produse la nivel de 4 cifre) - % -

	Produse agricole	Produse industriale %	Toate produsele
Total, din care:	100	100	100
Clauza Natiunii celei mai Favorizate (CNF)	13,81	20,35	19,84
Sistemul Generalizat de Preferinte (SGP)	22,19	6,19	7,43
Uniunea Europeana	36,02	63,52	61,37
EFTA	1,84	0	0,14
Ungaria	13,57	3,23	4,03
Polonia	4,05	1,31	1,52
Bulgaria	0,72	0,51	0,52
Rep. Slovaca	0,59	0,88	0,86
Rep. Ceha	1,43	1,69	1,67
Slovenia	0,32	0,46	0,45
Turcia	5,47	1,87	2,15
<i>In totalul produselor</i>	<i>7,80</i>	<i>92,20</i>	<i>100</i>

Sursa: calcule proprii, importurile României 1999 (4 cifre) si taxele vamale ale României (1999)

Astfel, putem remarca faptul ca ponderea comertului în regim preferential (în cadrul acordurilor comerciale preferentiale) va spori: la ora actuala aproximativ 19,9% dintre importuri sunt supuse CNF, dupa adoptarea TVC ponderea acestora va scadea la 15%.

Tabel 3.10.: Repartitia importurilor românești în funcție de regimul tarifar viitor (importuri 1999, produse la nivel de 4 cifre) - % -

	Produse agricole	Produse industriale	Toate produsele
Total, din care:	100	100	100
Clauza Națiunii celei mai Favorizate (CNF)	22,15	14,24	14,86
Sistemul Generalizat de Preferințe (SGP)	15,2	12,8	12,99
Uniunea Europeană	36,02	63,51	61,37
EFTA	1,84	0	0,14
Ungaria	13,57	3,23	4,03
Polonia	4,05	1,31	1,52
Bulgaria	0,72	0,51	0,52
Rep. Ceha	1,43	1,69	1,67
Rep. Slovaca	0,59	0,88	0,86
Slovenia	0,32	0,46	0,45
Asia Caraibe Pacific	1,29	0,06	0,16
Siria	0,18	0,04	0,05
Tunisia	0	0,04	0,04
Algeria	0	0	0
Maroc	0,01	0,14	0,13
Egipt	1,61	0,22	0,33
Israel	0,92	0,85	0,86
Iordania	0,12	0,02	0,02
<i>In totalul produselor</i>	<i>7,80</i>	<i>92,20</i>	<i>100</i>

Sursa: calcule proprii, importurile României 1999 (4 cifre) și taxele vamale ale UE (1999)

III.5.2. Modelul utilizat și rezultatele obținute

Analiza noastră oferă o primă imagine a potențialului impact al aderării la UE asupra comerțului României, prin estimarea modificării structurii importurilor românești ca urmare a modificării taxelor vamale prin adoptarea TVC. Originalitatea investigațiilor empirice pentru estimarea viitoarei structuri a importurilor constă în includerea în analiză a tuturor partenerilor comerciali (CNF, și parteneri care beneficiază de regim tarifar preferențial), pentru a putea ține seama de efectele de substituție între aceștia. În acest scop, am utilizat un model de tip Armington⁸⁶ (vezi Anexa 6). Acest model încorporează substituțibilitatea imperfectă între produse, diferențierea făcându-se în funcție de țara de proveniență a produsului. Variația importurilor depinde de modificarea relativă a prețurilor importurilor datorită efectelor de taxe vamale, și de gradul de substituție dintre partenerii comerciali. Cu cât produsele sunt mai substituibile, cu atât mai pronunțate vor fi efectele asupra comerțului.

Modificarea taxelor vamale va fi heterogenă pentru partenerii comerciali. De aceea am estimat efectele asupra importurilor ca depinzând de modificarea relativă a prețurilor importurilor în funcție de originea bunurilor – cea din urmă fiind legată de modificarea relativă a taxelor aplicate țărilor partenere. În plus, am ținut seama de gradul de substituitabilitate a produselor (prin elasticitățile pe care le-am estimat).

Estimările noastre sugerează ca, prin adoptarea TVC, **importurile României vor crește cu 8,08 %**. Creșterea va fi mai pronunțată pentru produsele agricole (+9,3%), deoarece acest sector se va confrunta cu o deprotecție mai importantă (Tabelul 3.11.). După cum ne așteptăm, dintre partenerii comerciali, UE va fi cel mai mult avantajat, capturând cea mai mare parte din creșterea importurilor României. Între țările UE, principalii parteneri comerciali vor avea și cel mai mult de câștigat. În schimb, țările terțe vor fi afectate negativ. Chiar dacă în medie vor beneficia de tarife mai reduse atunci când vor exporta pe piața românească, ele vor pierde cote de piață datorită efectelor de deturnare de comerț. Mai precis, scăderea taxelor vamale pentru aceste țări este mai mică dacă o comparăm cu variația taxelor pentru țările membre ale viitoarei UE extinse (UE și CEFTA, pentru care taxele vamale vor fi eliminate).

Tabelul 3.11.: Variația importurilor României determinată de adoptarea TVC (al UE)

	Produse agricole			Produse industriale		
	Variația taxelor aplicate %	Cota inițială în imp. agr.	Var. imp. %	Variația taxelor aplicate %	Cota inițială în imp. agr.	Var. imp. %
	-5.7		9.3	-3.9		8.08
CNF	-2.5	22.15	-21.8	-11.3	14.24	9.5
UE	-21.9	36.02	105.8	-5.7	63.51	11.3
CEFTA	-13.2	20.68	26.68	-0.4	8.08	9.50
EFTA	-22.2	1.84	0.89	-5.7	0	0
SGP	-4.8	15.2	-22.7	-11.5	12.8	8.9
Alte ac. com. pref.	-4.9	4.13	-8.4	-14.6	1.37	9.7

Sursa: estimări pe baza datelor din 1999 (importuri ale României, taxe vamale ale României și UE), utilizând un model de tip Armington

Pentru produsele industriale efectele de deturnare de comerț nu apar la fel de pregnante ca cele pentru produsele agricole, datorită faptului că modificările de taxe vamale nu vor fi atât de heterogene în rândul partenerilor comerciali. Taxele vamale pentru produse industriale sunt deja scăzute în cadrul Acordului European și

⁸⁶ Armington P.S (1969). "The geographic pattern of trade and the effects of price changes", International Monetary Fund Staff Papers, vol XVI, n°1, pp.159-176

CEFTA; scăderea acestora (la zero) va fi inferioară scăderii taxelor vamale aplicate țărilor terțe. Dar UE și CEFTA vor câștiga totuși cote de piață, datorită unei elasticități de preț mai mari a importurilor provenite din aceste zone tarifare (comparativ cu importurile provenite din țări terțe).

Putem conchide că adoptarea taxelor vamale ale UE va duce la o creștere destul de importantă a importurilor românești, mai cu seamă în sectorul agricol. România trebuie să preîntâmpine efectele negative ale acestui impact, prin luarea de măsuri de restructurare menite să sporească competitivitatea produselor inclusiv pe piața internă.

CAPITOLUL IV

CONCLUZII ȘI RECOMANDĂRI ÎN FORMULAREA POLITICII

IV.1. Introducere

Prezentul studiu de impact atrage atenția asupra inter-comexiunilor dintre politicile vamale și comerciale în general și întregul set de politici economice. Nu este nici o măsură în domeniul reglementărilor vamale și barierelor comerciale care să nu producă un impact considerabil în economia României la nivel macro, dar și la nivel micro și sectorial.

Principala preocupare a autorităților este de a lua măsurile adecvate pentru realizarea obiectivelor generale ale economiei României în timpul perioadei de pre-aderare și după momentul integrării în UE. Aceste obiective sunt legate de obiectivele generale ale Uniunii Europene, care au fost afirmate clar în diferite runde de negocieri între statele membre (cele mai importante din punct de vedere economic fiind criteriile stabilite la Copenhaga și Lisabona). Ele trebuie să fie acceptate de autoritățile române în luarea deciziilor de a apropia România de standardele economice, sociale și instituționale ale UE.

Politicile comerciale și în mod specific cele vamale trebuie să fie circumscrise următoarelor priorități:

1. Realizarea unei economii de piață funcționale înainte de momentul aderării, capabilă să facă față presiunilor concurențiale din interiorul UE.

2. Realizarea unui cadru instituțional și a unor mecanisme similare cu cele ale UE, pentru a nu produce distorsionări înainte de momentul aderării și pentru a consolida un anumit tip de democrație și economie specific UE.
3. Inițierea măsurilor necesare care să conducă la o creștere consistentă într-o economie bazată pe folosirea cunoștințelor.
4. Realizarea conformității între piața muncii din România și standardele și obiectivele UE, în ceea ce privește nivelul de ocupare și condițiile de muncă, prin creșterea coeziunii sociale între grupuri de populație și regiuni.
5. Asigurarea unei rate de creștere care va permite României convergența către standardul de viață mediu din UE, atât în termeni reali, cât și nominali.

Politicile comerciale și taxele vamale determină în general un impact semnificativ asupra nivelului competitivității, aspect care stă la baza majorității obiectivelor enumerate mai sus. Ele influențează volumul și valoarea importurilor țării și performanța exporturilor, modifică comportamentul producătorilor și se resimt la nivelul majorității consumatorilor. Ele pot de asemenea influența volumul intrărilor de ISD și produce efecte indirecte pe piața forței de muncă și în sectorul bunurilor interne comercializabile. Reglementările în domeniul vamal determină schimbări instituționale și generează astfel șocuri în mediul de afaceri intern și modificări ale atractivității economiei locale. Liberalizarea în domeniul politicii comerciale are un impact major asupra structurii economiei, în alocarea resurselor și permite transferul de know-how din străinătate (către structurile de producție și managementul de sistem).

Sunt prezentate în continuare câteva concluzii și recomandări destinate formulării politicii în România, atât din perspectiva legislativ-instituțională, cât și din cea economică. Aspectele cu impact pe termen lung, care vor rămâne la fel de semnificative și după aderarea României la UE precum sunt acum, vor fi delimitate de cele pe termen scurt și mediu.

IV.2. Concluzii și recomandări în formularea politicii privind aspectele legislative și instituționale

Decizia politică de aderare la UE asează România pe valul unui proces istoric de transformare ale cărui consecințe va străbate generații. Calitatea de membru al UE presupune responsabilitatea și oportunitatea de a beneficia de construcția instituțională a unei puteri politice și economice, favorită de-a lungul deceniilor. Din orice punct de vedere, procesul de armonizare și, în particular, adoptarea acquis-ului reprezintă o sarcină considerabilă, organizational și profesional. Pentru a încheia cu succes procesul de aderare, este necesar un efort de cooperare suplimentar din partea autorităților și a mediului de afaceri deopotrivă.

Analiza specifică problemelor instituționale și legislative a identificat anumite recomandări care pot fi grupate pentru ușurința în două domenii, și anume, capacitatea instituțională și programul legislativ pentru a răspunde atât cerințelor de acquis, cât și fenomenelor asociate cu integrarea comercială europeană. Comentariul final se referă la agenda viitoare de cercetare care a rezultat în cursul analizei.

IV.2.1. Cerințele de acquis

Procesul de aderare face ca standardele reformei administrative și economice în domeniul politicii vamale și comerciale să devină foarte înalte pentru autoritățile și firmele române. *A reieșit din discuția prezentată ca participarea lor în comun asumată este de natură să formeze o capacitate administrativă credibilă în stare să conducă procesele legislative și funcționale complexe.* România nu se bucură încă de o poziție confortabilă în ceea ce privește abilitatea sa de a coordona procesele referitoare la apropierea și implementarea legislației.

Lipsurile substanțiale preluate din perioada comunistă necesită atât timp cât și bani pentru a realiza o administrare vamală compatibilă cu standardele UE. Controlul eficient al acquis-ului în acest domeniu solicită resurse sporite, care includ și finanțarea infrastructurii, pregătirea profesională și managementul modern. În ciuda constrângerilor considerabile în folosirea resurselor umane și bugetare, *se manifestă cu prioritate nevoia de a îmbunătăți standardul procedurilor vamale, atât extensiv, cât și calitativ, după cum sugerează calendarul prezentat în Anexa 1.* Orice dezbateri conceptuale asupra capacității operaționale vamale trebuie să acorde prioritate acestei implicații practice a calității implementării acquis-ului și, din acest motiv, ea reprezintă un punct de referință privitor la acest subiect.

În ceea ce privește domeniul politicii comerciale, autoritățile trebuie să facă față unor provocări diferite. Experiența semnificativă câștigată în cadrul rundelor de negocieri GATT/OMC dovedește competența robustă a administrației comerciale în respectarea responsabilă a angajamentelor internaționale. Totuși, contextul tranziției a scos la iveală abilitatea mai slabă de a asambla o abordare coerentă a comerțului internațional, fie în materie de concurență a importurilor sau promovare a exporturilor. *Procesul de aderare face în consecință cu atât mai necesar efortul de redefinire a sferei de cuprindere a managementului politicii comerciale la nivel național pe măsura transferării procesului de luare a deciziei către Comisia Europeană la Bruxelles.* Responsabilitățile viitoare se vor grupa în jurul unor asemenea probleme precum folosirea complexă a măsurilor de apărare comercială, măsurile ambicioase ale PCC și specificul mereu în schimbare al negocierilor comerciale multilaterale.

O abordare particulară trebuie acordată de asemenea nevoii de răspândire a cunoașterii locale a practicilor comerciale. *Un prim pas de a răspunde acestui obiectiv într-o manieră mai puțin abstractă este armonizarea legislației privind folosirea instrumentelor de apărare comercială (anti-dumping, anti-subsvenții și măsurile de salvagardare) printr-un proces accelerat.* Implicațiile practice rezultate vor fi în mod deosebit benefice procesului de aderare deoarece cea mai vizibilă parte a acquis-ului pentru mediul de afaceri constă chiar în folosirea instrumentelor de apărare comercială.

IV.2.2. Aspecte ale integrării

În urma analizei a reieșit clar că atât timp cât apar aspecte controversate cu privire la acquis, cum este de exemplu cazul capacității operaționale sau legislației vamale, atât resursele cât și timpul sunt controlate mai bine și implementate mai rapid de către autoritățile române. Însă la fel de evident este că atitudinea publică sau privată față de aspectele integrării iese în evidență prin lipsa lor de vigoare. Una dintre lecțiile rezultate din experiențele trecute ale integrării este că, indiferent de nivelul de competitivitate, industriile din România vor lua contact în mod egal cu oportunități și riscuri rezultate din simplul fapt al apartenenței la un teritoriu vamal largit. Mediul de afaceri și guvernul deopotrivă ar trebui să pună astfel în balanță

atunci când în calcul impactul aderării o gamă mai mare de argumente decât cele considerate în mod conventional.

Argumentele relevante pentru determinantii regionali ai integrării au făcut astfel necesar considerarea unui proces de armonizare tarifară accelerat sau cel puțin sincron pentru bunurile industriale în raport cu alte state candidate. Riscul provine din faptul că alte țări europene la fel de atractive în privința dotării cu factori și a productivității ar putea atrage produse similare și oferi avantaje de locație mai bune pentru activitățile economice. La fel de important, legăturile în formare ale proceselor de producție și marketing transnaționale, pentru care taxele vamale reprezintă întotdeauna costuri pentru importurile de componente, și deci dezavantaje competitive pentru operațiunile de asamblare, pot fi obstructionate prin eșecul unei integrări adecvate într-un spațiu economic european largit.

În particular, s-a argumentat imperativul canalizării resurselor către fluxurile de comerț și producție în aria Europei de Sud, atât cu membrii UE, cât și cu statele candidate, unde România pare mai bine poziționată să beneficieze de avantajele integrării regionale. Observațiile factuale au evidențiat clar avantajele valorificării specializării existente și a locațiilor potențiale. Această perspectivă conferă o sursă valoroasă de adâncire a comerțului intra-industrial orizontal, adică a competiției prin produse distincte de cele ale concurenților.

IV.2.3. Agenda pentru cercetarea viitoare

Cu toate acestea, ca s-a trecut în cele din urmă în elaborarea studiului peste lipsa relativă de produse complementare de cercetare, a rămas un motiv de preocupare umplerea urgentă a acestui gol. Nevoia de informații de bază variază în general mult și ar putea fi satisfăcută în mod adecvat cu sondaje extensive. Se afirmă că prioritățile ar trebui să fie pregătirea firmelor de a se conforma acquis-ului, adică, directivelor UE în domeniul politicii comerciale, inclusiv creditele pentru export, cerințelor de calitate și altor reglementări ale accesului pe piața de acest fel. Informație importantă este de asemenea cerută în privința cuprinderii, eficacității și capacității de răspuns administrative relative la cadrul juridic al politicii comerciale și vamale.

Alte aspecte ating inevitabil cea mai sensibilă parte a acquis-ului, implementarea sa. Unele dintre ele au apărut deja pe timpul procesului de negociere

– cum este de exemplu managementul PAC – dar altele vor deveni probabil un motiv de preocupare cât de curând. Analiza se va concentra prin urmare asupra unor aspecte specifice precum PAC și implicațiile sale pentru comerțul agricol românesc, capacitatea operațională de implementare a măsurilor de apărare comercială, precum și coordonarea politicilor de promovare a exporturilor în conformitate cu practica UE.

Sunt de asemenea subiecte cu implicații mai largi pentru evoluția comerțului României în contextul integrării europene. Se poate avea în vedere analiza asupra aglomerărilor regionale în care sunt implicate firmele din România și nevoile dezvoltării economice rezultate de aici, ca și atitudinea publică și privată față de preluarea inițiativelor UE cu impact asupra competitivității.

IV.3. Concluzii și sugestii privind probleme de politici economice

Politicile vamale și reglementările în domeniul politicilor comerciale produc un impact semnificativ asupra nivelului de competitivitate al economiei naționale. După cum s-a subliniat în Capitolul II, influența acestor politici asupra exporturilor și importurilor este esențială și este adesea asociată cu impactul asupra evoluției investițiilor străine.

IV.3.1. Concluzii

Analizele referitoare la evoluția economiei României în perioada ultimului deceniu al secolului XX au arătat că liberalizarea comerțului exterior a condus la modificări importante în sfera comerțului exterior al României, producând, pe cale de consecință, modificări structurale ale economiei în ansamblu. Principalele concluzii sunt prezentate în continuare:

1. Liberalizarea comerțului exterior, prin reducerea ratelor tarifare și a numărului de bariere de ordin administrativ, prin eliminarea treptată a restricțiilor cantitative și îmbunătățirea cadrului instituțional, a dus la o deschidere a economiei românești. Aceasta a echivalat cu o **creștere a ponderii exporturilor și importurilor în produsul intern brut**. Urmare a măsurilor de liberalizare bilaterală, **ponderea produselor românești pe piețele mondiale a crescut și ea începând cu 1990**.

2. Pe lângă creșterea de ansamblu a volumului și valorii comerțului exterior al României, se poate vorbi despre un **efect de deturnare de comerț către partenerii din țările Uniunii Europene** (mai ales după 1992) și **CEFTA** (după 1998), datorită stabilirii de acorduri de zone vamale libere cu aceste grupuri de state pe parcursul perioadei de pre-aderare. Uniunea Europeană este acum, de departe, principalul partener comercial al României, deținând o pondere de 65% în exporturile românești și în jur de 60% în importurile României.
3. Cum aproximativ 80% din importurile României provin din țări care au acorduri de zone vamale libere cu România, cele mai multe schimbări legate de politicile tarifare și-au produs deja impactul inițial de șoc asupra pieței românești. **În anii care urmează, influența datorată alinierii tarifelor vamale ale României la sistemul Uniunii Europene va fi mai mică decât în anii precedenți.** Aceasta se va concentra în acele sectoare (produse) pentru care ratele tarifului consolidat și ratele tarifare efective sunt încă mari în comparație cu ratele Uniunii Europene, sau mult mai mici (acest caz nu este frecvent). Aceste sectoare sunt **produsele agricole, industria alimentară, industria produselor textile și a confecțiilor textile.**
4. O analiză statică asupra impactului alinierii **tarifelor României la standardele** din Tariful Comun al **Uniunii Europene** arată că **impactul potențial direct asupra veniturilor bugetare ale României va fi negativ, ordinul de mărime fiind 2% din produsul intern brut** (în jur de 700 milioane USD), în cazul în care toate aceste schimbări au loc simultan. Cu toate acestea, analiza nu ia în considerare impactul pozitiv asupra aceluiași venituri, care provine din creșterea estimată a volumului și valorii importurilor, ca urmare a reducerii în ansamblu a ratelor tarifare, și faptul că aceste schimbări pot fi planificate pentru o perioadă de timp mai lungă de un an, pe parcursul perioadei de pre-aderare. Până acum, reducerea de taxe a fost mult mai semnificativă prin numărul de poziții, produsele și sectoarele afectate, în timp ce consecința privind veniturile bugetare (taxe vamale colectate efectiv) a constat într-o scădere totală la vârf de 1% din produsul intern brut.
5. **Impactul liberalizării comerțului asupra structurii economice și asupra producătorilor interni a fost mai puțin important decât impactul altor politici, cum ar fi reducerea sau eliminarea subvențiilor acordate anumitor**

industrii românești, sau liberalizarea sistemului de preturi și reducerea numărului de preturi impuse. Într-adevăr, principalul efect negativ asupra producătorilor s-a datorat diminuării nivelului de protecție acordat unor industrii, fie prin subvenții directe (metalurgie, industria agro-alimentară, industria chimică și petrochimică), fie prin intermediul unor subvenții la intrare prin menținerea unui nivel scăzut al prețurilor impuse la energie și materie primă (metalurgie, petrochimie, îngrășăminte, materiale de construcții, cauciuc și materiale plastice).

6. Liberalizarea bilaterală a comerțului dintre România și țările Uniunii Europene și/sau CEFTA a condus la o **specializare crescută a acestor regiuni în acele produse și sectoare în care erau deja specializate.** Rezultatul este valabil atât pentru producție cât și pentru exporturi. Pe cale de consecință, a crescut gradul de concentrare a exporturilor și industriei prelucrătoare românești, ponderea mai mare în producție și în exporturile totale deținând-o sectoarele specializate, cum ar fi textilele și confecțiile textile, pielăria și încălțăminte, metalurgia, produsele din lemn. Din nefericire, cele mai multe din aceste sectoare sunt industrii care sau au **rate estimate de creștere viitoare scăzute** pe piețele mondiale, sau sunt un sector economic considerat **sensibil pentru Uniunea Europeană** (textile și metalurgie), sau sunt **industrii intensive în forța de muncă** (lemn, textile, încălțăminte), beneficiind în prezent de **nivelul foarte scăzut al salariilor** din România. **Acesta este un avantaj comparativ care va dispărea pe termen mediu și lung.**
7. **Rata de creștere a importurilor în România a fost în general mai mare decât cea a exporturilor,** în ciuda eforturilor făcute de Guvernul României și de Banca Națională pentru atenuarea procesului de deteriorare a deficitului comercial (și de cont curent). Din fericire, procesul a fost întârziat de faptul că liberalizarea a fost nesimetrică, Uniunea Europeană deschizându-și piețele pentru produsele românești cu câțiva ani înainte ca același proces să aibă loc în sens invers.
8. Creșterea importurilor a fost însoțită de o **creștere lentă dar constantă a investițiilor străine directe,** care a început să genereze unele efecte pozitive în economia României, începând din 1999. Efectele asupra pieței forței de muncă și asupra nivelului productivității (transfer de know-how, progres tehnologic materializat în mijloace fixe importate, crearea de locuri de muncă) urmează să fie

constatate în viitor, data fiind atractivitatea economiei românești care a intrat ireversibil pe calea unei creșteri stabile.

9. Sectorul industriilor prelucrătoare din România a suferit deja restructurări majore, fiind mai aproape de momentul când va putea face față concurenței din cadrul pieței unice (interne) a Uniunii Europene. **Efectul pozitiv datorat creșterii gradului de concurență** (preturi mai scăzute ale bunurilor importate comparativ cu cele ale produselor interne) **a fost perceput la nivelul consumului** de pe acum și se va extinde și asupra perioadei următoare.

IV.3.2. Recomandări pentru perioada de pre-aderare

Luând în considerare tendințele și fenomenele la care s-a făcut referire mai sus, precum și obiectivele economiei din România în perioada de pre-aderare, descrise în subcapitolul IV.1, ne vom referi la impactul politicilor vamale asupra comerțului exterior al României, asupra relațiilor internaționale și asupra dezvoltării economice în ansamblu, asociindu-le cu alte politici economice care pot influența aceleași variabile macro-economice și micro-economice.

Impactul direct al politicilor comerciale se observă de obicei în evoluția exporturilor și cea a importurilor. Exporturile răspund, în general, la variații ale preturilor relative (preturi interne raportate la cele externe), prin intermediul factorului de competitivitate de pret (o funcție de preturi de export, curs de schimb și preturi interne), și la variații ale cererii mondiale adresate produselor exportate, care este funcție de produsul intern brut al principalilor parteneri de comerț. Când produsul intern brut al partenerilor de comerț crește, exporturile vor crește. Când preturile mondiale vor crește cu o rată mai mare decât preturile noastre de export înmulțite cu cursul de schimb, exporturile vor tinde iarăși să crească în volum (posibil și în termeni reali). Pe de altă parte, importurile României vor crește o dată cu creșterea produsului nostru intern brut și cu reducerea preturilor pe piața mondială în raport cu preturile din piața internă exprimate în echivalent valută (înmulțite cu cursul de schimb). Efecte pozitive asupra exportului pot apărea atunci când productivitatea internă crește în comparație cu restul lumii, sau când alți factori induc scăderea preturilor de producție ale produselor exportate. Reducerea tarifelor duce la scăderea pretului perceput al importurilor, generând o deteriorare potențială a deficitului de balanță comercială. Introducerea unei taxe de export (cum ar fi impozitul pe profit) va

afecta negativ volumul exportului, si acelasi fenomen va avea loc daca, pe piata interna, costurile fortei de munca încep sa creasca în termeni reali mai mult decât nivelul productivitatii.

De aceea, daca luam în considerare obiectivul principal pentru România, care este obtinerea unei rate de crestere durabila a produsului intern brut, cu competitivitate crescuta si mai putine dăzechilibre pe pietele de forta de munca, exista numeroase tendinte si fapte care trebuie luate în considerare în perspectiva pe termen mediu si lung:

1. Pe parcursul urmatoarelor trei ani, evolutia economiei romanesti si agenda preconizata pentru politicile de masuri care se vor lua pentru a asigura conformitatea cu conventiile si angajamentele internationale, vor aduce numeroase **amenintari nivelului de competitivitate din România**, datorita urmatoarelor motive:

- Cota de impozit pe profit pentru exporturile Romaniei va creste treptat, pentru a atinge nivelul maxim de 25% stabilit prin lege (ceea ce este în conformitate cu reglementarile de pe piata interna a Uniunii Europene). Acest impozit va fi echivalent cu o scadere de competitivitate a pretului pentru exportatorii români.
- Salariile medii din România vor tinde sa creasca în termeni nominali într-o masura mai mare decât preturile interne si decât cursul de schimb. Este posibil ca, în unele sectoare, cresterea salariilor reale sa fie mai mare decât cresterea de productivitate. Aceasta va duce la cresterea costurilor cu forta de munca si va reduce marja producatorilor, conducând la o reducere a actualelor avantaje comparative oferite de sectoarele intensive în utilizarea fortei de munca din România (textile, confectii, prelucrarea lemnului, încaltaminte). Procesul va continua dincolo de momentul aderarii, fiind asociat cu existenta procesului de convergenta (nivelul de trai din România trebuie sa se apropie de nivelul mediu al Uniunii Europene).
- Ratele tarifare vor continua sa scada pentru acele grupe de produse pentru care acestea sunt mari (comparativ cu echivalentul din Tariful Comun al Uniunii Europene), în special în sectoare precum textile, confectii, agro-alimentar. Pentru produsele incluse în aceste grupe, preturile relative de

import în România vor scădea, ducând la creșterea competitivității bunurilor externe și la creșterea importurilor. Există riscul ca balanța comercială a României să își mărească deficitul.

2. Economia mondială este acum într-o perioadă de diminuare a ritmului de creștere, cu Uniunea Europeană - ca principal partener comercial al României - traversând momentul de minim pe parcursul ciclului său de activitate economică. **Cererea externă adresată produselor românești nu se va redresa înainte de sfârșitul anului viitor, 2003.**
3. Prognoza privind economia românească arată că aceasta va crește mult mai rapid decât Uniunea Europeană în viitorii ani, iar sensibilitatea importurilor la cererea internă este încă foarte ridicată. De aceea, se prognozează **un avânt al importurilor în România, care va mari și mai mult deficitul comercial.**
4. Ca aspect pozitiv, se estimează o creștere an după an a afluxului de **investiții străine directe**, având în vedere prognoza de creștere a produsului intern brut, îmbunătățirea mediului de afaceri și reducerea estimată a inflației (macro-stabilizare de ansamblu). Acestea vor duce la **extinderea progresului tehnologic** în economia românească și vor începe să producă efecte pozitive vizibile asupra pietelor de forță de muncă din România, prin **crearea de locuri de muncă**, precum și efecte orizontale și verticale care vor fi multiplicat în cadrul economiei românești în ansamblu.
5. Vor exista **reduceri suplimentare de tarife, care vor genera un impact negativ asupra veniturilor bugetare** (după cum s-a semnalat, mai puțin de 0.8% din produsul intern brut) și vor exercita o **presiune suplimentară asupra producătorilor români** în acele sectoare unde tarifele sunt încă mari (agricultura, industria alimentară, textile-îmbrăcăminte). Pe de altă parte, la nivelul de ansamblu, efectul pozitiv cumulat asupra consumatorilor ar putea fi mai mare decât impactul estimat negativ asupra bugetului și al producătorilor. În unele industrii, efectul asupra producătorilor poate fi extrem de important (a se vedea studiul de caz din Anexa 9), necesitând o focalizare deosebită asupra acelor industrii. Există și riscul să nu se găsească suficiente resurse bugetare pentru a acoperi **cheltuielile necesare pentru restructurarea sistemului vamal** din România.

Plecând de la aceste oportunități și amenințări care stau în fața economiei românești, mai ales a comerțului exterior, pentru viitor (perioada de pre-aderare și după), vom lua în considerare următoarele recomandări privind tratarea politicilor tarifare-comerciale și a politicilor economice asociate:

4. *Cresterea planificată treptată a impozitului pe profit pentru exporturile din România trebuie să fie sincronizată cu refacerea economiei Uniunii Europene, pentru a se diminua impactul negativ asupra exporturilor din România. Dacă socul suplimentar produs asupra nivelului de competitivitate a pretului se va produce într-o perioadă de cerere ridicată pentru exporturile din România, este posibil ca efectul negativ al pretului să fie compensat de efectul pozitiv al venitului. Perioada de timp estimată pentru luarea unei astfel de măsuri este 2004-2006.*
5. Pentru a îngrădi impactul (care este deja evident) produs de aprecierea reală a cursului de schimb și de creșterea reală a salariilor, *este nevoie de accelerarea afluxului de investiții străine directe în România. Investițiile străine directe reprezintă factorul principal care ar putea duce la creșterea de productivitate necesară unei bune părți din industria României, precum și la restructurarea sectorială de care este nevoie, constând într-o mai mare pondere a ramurilor cu valoare adăugată ridicată. Pentru a realiza aceasta, factorii de decizie trebuie să se focalizeze asupra îmbunătățirii mediului de afaceri din România, asupra scăderii ratei inflației sub 10% anual, asupra întăririi disciplinei financiare și asupra consolidării sectorului bancar. Pe termen lung, dezvoltarea unei economii de piață funcționale va conduce la reducerea efectelor negative produse de pierderea avantajelor comparative care provin din costurile scăzute ale forței de muncă. Patrunderea masivă a investițiilor străine directe în economia românească poate fi benefică pentru evoluția deficitului comercial, ca și pentru îmbunătățirea oportunităților de export cu perspectiva medie și lungă. De aceea, considerăm drept o decizie⁸⁷ bună a actualului Guvern înființarea unei autorități centrale care se ocupă de promovarea exportului, de problemele legate de investițiile străine directe și de toate activitățile economice asociate.*
6. *Modul de abordare a politicilor tarifare pe termen scurt și mediu trebuie să fie diferențiat pe sectoare pentru a reduce costurile (impact negativ) de aliniere a*

tarifelor la standardele Uniunii Europene în momentul aderării. Potrivit constatarilor noastre din Capitolele II și III, cele mai multe din ramurile românești au preluat deja în bună parte impactul procesului de aliniere la ratele tarifare ale Uniunii Europene. Sectoarele care sunt încă de abordat cu multă grijă sunt: materiile prime agricole, produsele animale, produsele alimentare, grăsimile și uleiurile, produsele chimice, textilele și confecțiile textile.

Planul general de aliniere trebuie să ia în considerare criteriile cum ar fi: gradul de concentrare din industrie, (la un grad mare de concentrare, abordarea trebuie să se facă treptat), ponderea industriei în valoarea adăugată din România și în comerțul exterior, efectul cumulat asupra producătorilor și consumatorilor.

Urmare a analizei sectoriale din Capitolul III, am spune că autoritățile din România trebuie să-și concentreze eforturile asupra acelor industrii care au ponderi ridicate în importurile românești și asupra produselor agricole și alimentare.

- Industria *textilă și de îmbrăcăminte* este deja competitivă. Scăderea în continuare a tarifelor trebuie să urmeze un model gradual, care să conducă la alinierea tarifelor din România cu tarifele Uniunii Europene până la sfârșitul perioadei de pre-aderare. România va rămâne specializată în acest domeniu pentru o perioadă mai lungă după integrare, beneficiind de avantajul costului scăzut al forței de muncă.
- *Industria alimentară* prezintă și ea un nivel concurențial ridicat pe piața internă, dar este încă supusă politicilor de prețuri administrate. Există nevoia de a trata separat fiecare segment al industriei alimentare, asociind măsurile de reducere a tarifelor cu măsurile administrative menite să îmbunătățească în România productivitatea sectorului agricol și normele de siguranță alimentară. Studiul de caz prezentat în Anexa 9 este doar un exemplu privind modul în care trebuie abordată problema pentru a avea o perspectivă clară asupra costurilor și beneficiilor fiecărei măsuri de politică luate.

⁸⁷ - Departamentul a fost creat la 01.06.2002 și include supervizarea fostului Departament pentru Comerț Exterior din cadrul Ministerului Afacerilor Externe și a Agenției Naționale pentru Investiții (Legea de înființare a acestuia așteaptă să fie promulgată de Parlamentul României)

- În cadrul *sectorului petrochimic* există încă societăți mari în proprietatea statului pentru care s-ar putea să fie nevoie de scheme de restructurare și/sau privatizare. Aceste planuri trebuie să conțină capitole specifice privind evoluția viitoare a protecției oferite prin diverse canale, pentru a le face eficiente (redimensionare corectă și o mai bună administrare) înainte de momentul aderării.

7. *Administratia vamii necesita restructurare suplimentara, implicând construirea de competente care să facă față unor probleme cum ar fi productia alimentara sau productia mediului înconjurator.* Programele vor implica anumite costuri specifice (cheltuieli bugetare) care trebuie luate în considerare atunci când se construiesc proiectiile de buget multi-anuale, începând cu 2003 sau 2004.

În concluzie, costurile alinierii la standardele Uniunii Europene în domeniul politicilor vamale nu sunt atât de ridicate cum sunt în cazul altor capitole ale acquis-ului. Totuși, ele implică atât costuri cât și beneficii indirecte, care trebuie analizate cu grijă atunci când se implementează anumite măsuri. Efectele globale ale liberalizării comerțului urmează să se vadă pe termen mediu și lung și se propagă în toată economia internă.

REFERINTE BIBLIOGRAFICE

- Alexiu, V., "Romania: Piata interna în date statistice. Secolul XIX-XX", Ed. Expert, Bucharest, 1994
- Alston, J., Carter, C., Green, R., Pick, D. "Wither Armington Trade Models?". American Journal of Agricultural Economics Association, 1990 May, pp. 455-467
- Armington P.S "The geographic pattern of trade and the effects of price changes", International Monetary Fund Staff Papers, vol XVI, n°1, 1969, pp.159-176
- Baldwin R .E and Murray T. "MFN Tariff Reductions and Developing Country Trade Benefits Under the GSP". The Economic Journal, 1977, March, pp 30-46
- Bermann, G. A., "Law in an Enlarged European Union." EUSA Review (14: 3), Summer 2001, pp.1, 4-6,
- Blanchard O., "The Post-Communist Transition Economies", MIT Cambridge Press, Cambridge, 1997
- Borchardt, K.D., "The ABC of Community Law" (European Documentation Series, European Commission, Bruxelles, 1994, 46)
- Capatana, O., "Dreptul Concurentei Comerciale. Concurenta Neloiala pe Piata Interna si Internationala, Bucharest, 2001, pp. 26, 158 and 171
- Carlin, W., Estrin S., Schaffer, M., "Measuring Progress in Transition and Towards EU Accession. A Comparison of Manufacturing Firms in Poland, Romania and Spain." Discussion Paper No. 99/02, Center for Economic Reform and Transformation, Heriot-Watt University, Edinburgh, January 1999.
- Ciupagea C., Duma M., "The protectionism within the Romanian manufacturing industry", Study SCIENCONSULT Grant of the Ministry of Research and Technology, Bucharest,1997.
- Grabbe, H., Hughes, K., "Enlarging the EU Eastwards" Chatham House Papers, London: The Royal Institute of International Affairs, 1998
- Hamilton, F.E.I., Rodriguez-Pose F., "European Integration and Local Capacities for Manufacturing Adjustment and Change: The Case of Spain." Urban Studies, Vol. 38, No. 7, 2001, 1103- 1120.
- Hall S., Ciupagea C., Unguru M., "The evolution of Romania's foreign trade and commercial policies during the economic transition of the last decade", Paper for ACE-Phare project P96-6221-R,1998.
- Hickman B.G and Lau J. "Elasticities of substitution and export demands in a world trade model". European Economic Review, vol4, 1973, pp.347-380
- Iancu, A., "Romania intre liberalism si protectionism." Oeconomica, 4/1999, 5-53, Bucharest
- Kaminski, B., and Francis Ng., "Trade and Production Fragmentation: Central European Economies in EU Networks of Production and Marketing", processed, The World Bank, Washington D.C., 2000.
- Kaminski, B., "How Accession to the European Union Has Affected External Trade and Foreign Direct Investment in Central European Economies." Background Paper prepared for the "Prague 2000 Accession" session at the IMF/World Bank annual meeting held in Prague, September 2000.
- Krueger A.O., "Evaluating restrictionist trade regimes. Theory and measurement", Journal of Political economy, 80, pg. 48-62, 1972.
- Krugman, P., "Geography and Trade", Cambridge, MA: MIT Press, p. 76, Cambridge1991

- Lasok, D, Lasok, K.P.E., "Law and Institutions of the European Union". London: Butterworths, 411, 1994.
- Lima, M.A., "Portugal in the European Union: What Can We Tell the Central and Eastern European Countries?" 1395-1408, 2000.
- Mereuta C., Ciupagea C. et al., "Industria prelucrătoare românească. 1990-1998". (The Romanian Manufacturing Industry. 1990-1998.), Ed PRO, Bucharest, 2000.
- Peschel, K., "Perspectives of regional development around the Baltic Sea", Springer-Verlag 1998, Ann Reg Sci (1998) 32:299-320
- Price, V. C., Landau A., Whitman R.G. (eds.). "The Enlargement of the European Union". Issues and Strategies. London: Routledge, 14, 73-74, 1999
- Radoi, D., Beldescu A., Aldea V., "Impactul pe plan vamal al adoptării acțiunii comunitare referitor la politica comercială.", in *Oeconomica X* (4): 137-171, 2002.
- Storper, M., Yun-chung Chen, De Paolis, F., "The Effects of Globalization on Location of Industries in the OECD and European Union."
- Verdoon P.J. "The intra-Bloc Trade of Benelux"; In "The economic consequences of the Size of Nations". New York, 1960, pp.291-329.
- Viner J. "The Customs Union Issues", 1950, New York.
- Von Hagen, J., "The political economy of eastern enlargement of the EU.", in Centre for Economic Policy Research and Institute for East West Studies, *Coming to Terms with Accession*, London, 1-41, 1996.
- Warleigh, A., (ed.). "Understanding European Union Institutions". London: Routledge, 2002.
- Weder, B., "Institutional Reform in Transition Economies: How Far Have They Come?", quoted in IMF. *World Economic Outlook*. (p.136), October 2000.
- *** Bureau of Economic and Business Affairs. "1999 Country Reports on Economic Policy and Trade Practices. European Union", March 2000.
- ****Commission of the European Communities. 2001 Regular Report on Romania's progress towards accession."
- *** Commission of the European Communities. "2000 Regular report on Romania's progress towards accession.", Bruxelles, Nov.2000.
- *** Commission of the European Communities. "Report from the Commission - Nineteenth Annual Report from the Commission to the European Parliament on the Community's Anti-Dumping and Anti-Subsidy Activities. Overview of the Monitoring of third Country Anti-Dumping, Anti-Subsidy and Safeguard Cases.", (2000). Com(2001) 571 final, Brussels, 12.10.2001.
- *** Danish Research Unit for Industrial Dynamics (DRUID) Working Paper No 00-7, February, 2000.
- *** EBRD. Transition Report. London, 2000.
- *** EE-RS 4/1996
- *** European Commission, "White Paper. Preparation of the Associated Countries of Central and Eastern Europe for Integration into the Internal Market of the Union." Com(95)163, 1995

*** European Commission. “2000 Regular Report from the Commission on Romania’s Progress towards Accession.”, 8 November 2000.

*** European Commission. “General report on the Activities of the European Commission”. Brussels, 2002, paragraph 876. The Report is published annually by the Commission as required by Article 212 of the TR. 2001

*** European Commission, European Documentation Series, Bruxelles, 1994, 46

*** IBRD: International Bank for Reconstruction and Development

*** IMF: International Monetary Fund

*** OCDE " Post-Uruguay Tariffs Regimes: Achievements and Outlook", 1999, 179 pages

*** National Institute for Statistics (INS) – I-O Tables for 1990-1998, Bucharest

*** National Institute for Statistics and Economic Studies (Monthly physical industrial production)1990-2000

*** National Institute for Statistics and Economic Studies: “Disponibilitățile de consum ale populației în perioada 1990-1999”

*** National Commission for Statistics and Economic Studies. Statistical Yearbook Romanian– 1994-2000

*** National Commission for Statistics and Economic Studies. Monthly Statistical Bulletin 2002/1. Bucharest

*** “Negotiating position of Romania. Position paper, Chapter 26 - External relations.” Conference on accession to the European Union, Brussels, 28 March 2000.

*** OG 60/2001, published in MO 241/11.05.2001.

*** “Opening up the business opportunities of EU enlargement.” European Business Journal 13 (3), 2001.

*** Panorama EU-1998, Statistical Yearbook NCS – 1994-1999

*** Romanian EU Customs Tariff

*** Romanian Customs Code

*** Rheinisch-Westfälisches Institut für Wirtschaftsforschung (RWI). „The impact of trade and FDI on cohesion.” Final report to the European commission, DG Regional Policy, Essen, April 2001.

*** TARIC (EU tariffs), data for 1999

*** The conclusion is also supported through discussions with representatives at the Association of National Exporters and Importers (ANEIR).

*** “The Dynamic Impact on the Central-East European Economics of Accession to the European Union.” Working Paper 06/00, 2000, Sussex European Institute, University of Sussex

*** “The Impact of EU Enlargement on Cohesion.” Background Study for the 2nd Cohesion Report, Berlin and Glasgow, March 2001, Annex 2.

*** The Romanian Customs Code (Law 141/1997) and Regulation for the Application of the Romanian Customs Code (Government Decision 1114/2001).

*** Trade Policy Review – Romania”, Report of the Secretariat, Geneva, 54, 1999.

*** UNCTAD and World Bank Annual Reports.

*** WTO, “Trade Policy Review – Romania”, Report of the Secretariat, Geneva, 3 September 1999.

*** WTO. “Trade Policy Review Body: The European Union”, Report by the Secretariat - Summary Observations, June 2000.

*** WTO ministerial conference “The Doha agenda” Doha (Qatar) in November 2001

*** WTO. "General Agreement on Tariffs and Trade 1994". Articles XXIV and XXVIII.

*** WTO "Understanding on the Interpretation of Article XXIV of the General Agreement on Tariffs and Trade 1994 (*on regional trade agreements*)"

*** WTO "Understanding on the Interpretation of Article XXVIII of the General Agreement on Tariffs and Trade 1994 (*on concession withdrawal*)"

*** World Bank Annual Reports

pagini web:

www.mie.ro

www.europa.eu.int/comm/enlargement/Romania

www.gov.ro

www.customs.ro

www.wto.org: